الهدايا الترغيبية
دراسة فقهية معاصرة

د . ليلى حسن الزوبعي

جامعة بغداد/ كلية العلوم الإسلامية

١٤٣٢هـ　　　　　　　　　　٢٠١١م

ملخص البحث

يتناول البحث الهدايا الترغيبية التي تتبناها بعض الشركات لترغب الناس على شراء بضائعها أو تقوم بوعد من يقوم بشراء منتجاتها بإعطائه و منحه هدية مكافأة له على اقباله لشرائها. و قد بين البحث أن مشروعية هذه الهدايا مرتبطة بتأصيلها الشرعي، فهي لا تنفك عنه تأصيلاً ، و أخذ الهدية غير المشروطة بمنفعة جائز شرعاً لأن النبي صلى الله عليه و سلم قبل الهدية و لم يردها، و لكن الهدية ينبغي أن تكون في اطارها الشرعي، فالشركات التي تعطي هذه الهدايا تسمى الشركات الترويجية لأنها تروج لبضاعتها و جوز ذلك اهل العلم ما لم يكن مضراً بغيره من الشركات، و ما لم تخلف هذه الشركات وعدها اذا وعدت بالهدية من يشتري منها.

Summary

This research has studied the subject of the attraction gifts which some companies used to give in order to make peoples buying their commodities or promise who buy their commodities to give him a present as award for buying it. The research has showed that validity of these presents tied on their religion origin، and the taking of the gift which is not conditional of advantage، is permissible by religion because of that our prophet Mohammad (allah pray and peace on him) accepted to take the gifts. But the gift should be surrounded by the religion، so the companies that gives these presents called advertising companies because it advertise for their commodities and it is permissible unless damage other companies or does not do their promises of giving gifts to who bye their commodities.

المقدمة:

الحمد لله حمداً كثيراً طيباً مباركاً فيه، نحمده سبحانه على ما أكرمنا به من ميراث النبوة، و نشكره على ما هدانا إليه لما هو أصل في الدين و هو العلم الذي هو أنفس الأشياء، و أجّلُ مكتسب في الأرجاء، لأجله بعث الله سبحانه و تعالى النبيين، و ختمهم بسيد المرسلين و إمام المتقين، الداعي إلى أصح الأقوال و أسد الأفعال، صلى الله و سلم تسليماً كثيراً وعلى آلهِ و صحبهِ و من تبعه إلى يوم المرجع و المآل و بعد...

فمن المعلوم أن الفقه في أمور الدين مطلب أساس في حياة الناس كافة إذ لا تستقيم أمور دينهم و دنياهم إلا بعد الرجوع إلى أهل العلم و الفقه في الدين، ليبينوا للناس حكم الله تعالى فيما وقعوا فيه، و العلماء رحمهم الله قد اهتموا بمسائل الفقه ولا سيما المسائل التي تتطلب اجتهاداً للتوصل إلى حلها.

فبعض المسائل عرفتها المجتمعات الإسلامية من قبل، و قد تناولها الفقهاء الأوائل و بحثوها، و قدموا لها حلولاً، و لا شك أن تلك الحلول مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالظروف الاجتماعية و الثقافية لتلك العصور التي ظهرت فيها تلك المسائل.

و لقد كان لتجدد الحوادث الاجتماعية المتمخضة عن التطورات العلمية و التكنولوجية تأثير عظيم في كثير من المسائل الفقهية مما يستوجب النظر فيها، و الاجتهاد في حلها من جديد وفق التقنيات و التطورات العلمية المعاصرة في شتى المجالات.

و ليس من الحق و العدل إعادة دراسة المسائل الفقهية الاجتماعية القديمة بمعزل عن الواقع المعاصر، ذلك أن التقنيات الحديثة قد أثرت تأثيراً بالغاً في كثير من المسائل الفقهية التي درسها و اجتهد فيها الفقهاء السابقون رحمهم الله. و هذا ما تبين لي بعد دراسة موضوع الهدايا الترغيبية الترويجية بدراسة فقهية معاصرة تربط الأصالة بالحاضر و مع تقدم الزمن و ظهور الحداثة في أكثر الأشياء تبين أنه لابد من وجود حلول مناسبة و متوافقة مع معطيات العصر، فكان لابد من دراسةهذه المسائل و الموضوعات الفقهية مرة أخرى و لكن بلباس الحداثة و التجديد، و هذا ما دعاني للكتابة في موضوع الهدايا الترويجية.

ثم أن تغير الأحكام بحسب تغير الأزمنة و الأمكنة و الأحوال ليس تغييراً في أحكام الشريعة و نصوصها إنما هو رجوع إلى مستندها الشرعي كما يشير إلى ذلك الإمام

الشاطبي رحمه الله بقوله: إن اختلاف الأحكام عند اختلاف العوائد ليس في الحقيقة باختلاف في أصل الخطاب، لأن الشرع موضوع على أنه دائم أبدي[1] [1].

و ليست كل الأحكام تتأثر بتغير الزمان و المكان و العرف و العادة، فالأحكام نوعان كما يقول الإمام ابن القيم رحمه الله: نوع لا يتغير عن حالة واحدة هو عليها لا بحسب الأزمنة و لا الأمكنة و لا اجتهاد الأئمة، كوجوب الواجبات و تحريم المحرمات و الحدود المقدرة بالشرع على الجرائم و نحو ذلك، فهذا لا يتطرق إليه تغيير و لا اجتهاد يخالف ما وضع عليه.

و النوع الثاني: ما يتغير بحسب اقتضاء المصلحة له زماناً و مكاناً و حالاً كمقادير التعزيزات و أجناسها و صفاتها فإن الشارع ينوع فيها بحسب المصلحة[2].

ثم إن تغير الأحكام لم يكن مقصوراُ على تغير الأزمان و اختلاف العصور فقط وإنما قد يكون ناشئاُ عن حدوث طفرات حضارية و تقنية اقتضتها أساليب الحياة في عصرنا الحاضر. وهذا أمر طبيعي في الحكم الاجتهادي الذي تتسع به الشريعة الإسلامية على المسلمين بشرط أن لا تصادم نصاُ أو إجماعاً فإذا كان ذلك أصبح معترك العقول و محل الخلاف الذي يقبل التغيير و يتبع الأحوال المتجددة. و من المعلوم أن تبدل الفتوى لا يعني تغيير القديم و طرح تراث الآباء و الأجداد من الفقهاء رحمهم الله تعالى و إحلال غيره من المستجدات محله، ولا يعني التطور والتجديد و مسايرة العصر التبديل والتحريم وتحكيم الهوى، لكنه يعني العودة إلى أصول الشريعة وقواعدها الثابتة التي ترمي إلى إحقاق الحق و إرساء العدل و الإنصاف في كل الأزمنة و الأمكنة و الأحوال و العصور.

وعليه فإنني قد قمت بحمد الله باختيار موضوع عصري حديث يحتاج الى ربطه بأصالة التشريع الإسلامي لمعرفة الحكم الشرعي الجديد بأصله القديم و هو (الهدايا الترغيبية الترويجية) التي تقدمها بعض الشركات لكل من يرغب بالشراء منهم وذلك على سبيل

---

(1) ينظر: الموافقات للشاطبي (٢ / ٢٨٥).

(2) ينظر: إغاثة اللهفان لابن القيم (١ /٣٦٥).

الجذب و الاستقطاب، و إذا ما حصل ذلك الجذب و الشراء من هذه الشركات فإنها تقوم بوعد من يعتزم الشراء منها بمنحهم هذه الهدايا التشجيعية فتكون من قبيل الوعد بالهبة.
و قد أقدمت على الخوض في هذا الموضوع لأن له رواجاً كبيراً في عصرنا الحاضر، و ليس في هذه الشركات وحسب و إنما دخل هذا التنافس حتى في أمتعة و أطعمة الأطفال المعلبة لتشجيعهم على شرائها، و مما دفعني لاختيار هذا الموضوع هو ذيوعه و انتشاره بين المتبايعين افراداً و شركات و دولاً ، فوجدت أن من الفائدة أن اكتب و اخوض فيه لتحصل به الفائدة إن شاء الله.

وموضوع البحث كما أسلفت الهدايا الترغيبية يتكون من مقدمة و ثلاثة مباحث وخاتمة :
المبحث الأول : تعريف الهدايا الترغيبية و بيان أنواعها.
المبحث الثاني : تأصل الهدايا الترغيبية.
المبحث الثالث : التكييف الفقهي لأنواع الهدايا الترغيبية.

المبحث الأول: تعريف الهدية و بيان أنواع الهدايا الترغيبية

المطلب الأول: تعريفها

أولاً: تعريفها لغةً:

الهدية في اللغة (بعثة لطف)[١] و ما أتحفت به غيرك[٢] و قيل: هي ما بعثته لغيرك إكراما و تودداً[٣].

ثانياً: تعريفها اصطلاحاً:

الهدية في اصطلاح الفقهاء: جرى الفقهاء على ذكر الهدية في باب الهبة، لأن الهدية نوع من الهبة، و قد عرف الفقهاء الهبة بأنها تمليك من غير عوض[٤]، ثم إنهم قالوا: إن كان هذا التمليك يقصد به - وجه الله تعالى – عبادة محضة من غير قصد في شخص معين، و لا طلب غرض من جهته فهذا صدقة[٥] و إن كان المقصود منه الإكرام أو التودد أو الصلة أو المكافأة أو طلب حاجة أو نحو ذلك فهو هدية[٦] فبناءً على هذا يمكن القول بأن الهدية: تمليك من غير عوض لغير حاجة المعطي.

أما الهدية في اصطلاح الاقتصاديين: هي ما يمنحهُ التجار و الباعة للمستهلكين من سلع أو خدمات دون عوض، مكافأة أو تشجيعاً أو تذكيراً[٧].

ثالثاً: الفرق بين تعريفي الفقهاء و التسويقيين للهدية:

---

[١] معجم مقاييس اللغة، مادة (هدي) ص (١٠٦٧).

[٢] ينظر: لسان العرب مادة (هدي) ٣٥٧/١٥.

[٣] ينظر: التوقيف على مهمات التعاريف ص (٧٤).

عمدة الحفاظ في تفسير أشرف الألفاظ ٢١٦/٤.

[٤] ينظر: تبيين الحقائق ٩١/٥، شرح حدود ابن عرفة ٥٥٢/٢، المقنع ص (١٦٤)، المحلى ١٢٣/٩.

[٥] ينظر: تبيين الحقائق ١٠٤/٥، الذخيرة للقرافي ٢٢٣/٦، مغني المحتاج ٣٩٧/٢، منتهى الإرادات ٢٢/٢، مجموع الفتاوى ٢٦٩/٣١.

[٦] ينظر: مغني المحتاج ٤٠٤/٢، الشرح الكبير لابن قدامة ٦/١٧، مجموع الفتاوى ٢٦٩/٣١، الانصاف ١٦٤/٧.

[٧] ينظر: فن البيع ص (١٣-١٤).

من التعريفين يتبين أن الهدية عند أهل التسويق أوسع مدلولاً منها عند الفقهاء، فالاقتصاديون أدخلوا في الهدية الخدمات، بخلاف الفقهاء، فعلى سبيل المثال: إن ما تقدمه بعض محلات تغيير زيوت السيارات أو غسلها من بطاقات عند كل غسله أو تغيير، على أنه اذا اجتمع عدد معين من هذه البطاقات، حصل الجامع على غسلةٍ مجانية أو فحصٍ مجاني أو غير ذلك من الخدمات، فهذا الحافز الترغيبي هدية عند الاقتصاديين.

أما الفقهاء: فلا يدخل ذلك في مسمى الهدية عندهم لأن الهدية في اصطلاحهم تمليك عين من غير عوض لغير حاجة المعطي[١] و الخدمة ليست عيناً، بل هي منفعة. فهدية الخدمة حقيقتها عند المالكية والشافعية و الحنابلة[٢] هبة منفعة، و أما عند الحنفية[٣] فهي عارية أو إباحة نفع، لأن هبة المنافع عندهم لا تكون إلا عارية.

المطلب الثاني: أنواع الهدايا الترغيبية

و فيه ثلاثة أنواع:

النوع الأول: الهدايا التذكارية:

و هي ما تمنحه المؤسسات، و الشركات، و المحلات التجارية للعملاء المرتقبين ذوي العلاقة بأنشطتهم التجارية من أجل تكوين علاقة طيبة والتذكير بأنشطتهم وسلعهم و خدماتهم. و هذه الهدايا التذكارية تكون غالباً بصورة تقاويم سنوية أو فصلية أو سلسلة مفاتيح أو مفكرات، أو غير ذلك من الأدوات المكتبية و الشخصية[٤].

---

(١) ينظر: بدائع الضائع ١١٦/٦، الشرح الصغير للدردير ٢٢٣/٣، فتح الجواد ٦٢٥/١، الانصاف ١٣٤/٧، المحلى ١٢٤/٩.

(٢) ينظر: مواهب الجليل ٦١/٦، منح الجليل ٢٠١/٨، حاشية قليوبي وعميرة ١١٢/٣، قلائد الخرائد ٦٥٣/١، الانصاف ١٦٤/٧، الشرح الكبير لابن قدامة ٣٤٤/١٧.

(٣) ينظر: بدائع الضائع ١١٦/٦،البحر الرائق٢٨٥/٧، ملتقى الابحر١٥٠/٥، تكملة شرح فتح الغدير٣/٩-٤ ٤

(٤) ينظر: فن البيع ص (١١٧) الإعلان للدكتور احمد المصري ص (٩٥).

النوع الثاني: الهدايا الترويجية:

وهي ما يقدمه التجار من مكافآت تشجيعية للمشترين مقابل شرائهم سلعاً أو خدمات معينة أو اختيارهم تاجراً معيناً[1] و هذا النوع من الهدايا الترغيبية قسمان:

القسم الأول: هدية لكل مشترٍ:

و هي أن يمنح أصحاب السلع و الخدمات، الهدية الترويجية لكل من يشتري منهم شيئاً وهذه الهدية لها صورٌ عدة، فمنها ما تكون فيه الهدية الترويجية ذات صلة بالسلعة بحيث لا تستعمل إلا معها فتكون الهدية مكملة لعمل السلعة المشتراة و مثال ذلك أن تكون السلعة معجوناً لتنظيف الأسنان. و الهدية فرشاة و نحو ذلك. و منها ما تكون فيه الهدية الترويجية كمية زائدة من السلعة المشتراة أو تكون سلعة أخرى يراد تصريفها أو الترويج لها أو مجرد المكافأة بها[2].

القسم الثاني: هدية معلقة بشرط:

وهي أن يعلق أصحاب السلع و الخدمات الحصول على الهدية الترويجية بشرط. و لهذا صور شتى، منها أن يكون حصول الهدية الترويجية مشروطاً إما بشراء عدد معين أو بلوغ ثمن محدد أو جمع أجزاء مفرّقة في أفراد سلعة معينة أو غير ذلك من الشروط التي يشترطها التجار للترغيب في سلعهم أو خدماتهم، و جذب المستهلكين إليها.

النوع الثالث: الهدايا الإعلانية (العيّنات):

و هي ما تقدمه المؤسسات و الشركات، و المحلات التجارية للعملاء من نماذج تعد إعداداً خاصاً، للتعريف بسلعة جديدة، أو إعطاء العملاء فرصة تجربة السلعة، لمعرفة مدى تلبيتهم لحاجاتهم و إشباعها لرغباتهم، كما أنها قد تستعمل في بعض الأحيان نموذجاً للمواصفات المطلوب وجودها في السلع المعقود عليها[3].

---

[1] ينظر: فن البيع ص (١١٦).

[2] ينظر: ادارة التسويق للدكتور الصحن ص (٢٢٣).

[3] ينظر: معجم مصطلحات الاقتصاد و المال و ادارة الاعمال ص (٤٨٦)، الانشطة الترويجية للشركات للدكتور المتولي ص (٤٥-٤٨)، الاعلان للدكتور احمد المصري ص (٩٧)

المبحث الثاني: الأصـل فـي الهديـة

المطلب الأول: حكمها:

الهدية من حيث الأصل مشروعة مندوب إليها، كما دلت على ذلك نصوص الكتاب و السنة، و قد نقل غير واحد من أهل العلم[1] الإجماع على ذلك.

أولاً: الكتاب:

١- قول الله تعالى: ([illegible])[2].

وجه الدلالة: إن في الآية الأمر بالإحسان و هو الإنعام على الغير[3] فدلت الآية على أن أصل كل إحسان الندب[4] و بذل الهدية نوع من الإحسان داخل في عموم الآية.

٢- قول الله تعالى: ([illegible]

---

[1] حكاة الماوردي في الحاوي الكبير ٥٣٤/٧، و ابن قدامة في المغني ٢٤٠/٨، و تبيين الحقائق ٩١/٥، و بلغة السالك ٢٢٣/٣.

[2] سورة النحل آية (٩٠).

[3] ينظر: مفردات الفاظ القرآن مادة (حسن) ص (٢٣٦).

[4] ينظر: الذخيرة للقرافي ٢٥٨/٦.

♦×✓⮪▤🕔✿○⍓☺⬂♎◉♋♐✁◆❒
.[1](♦ ⮳ ✍⓿♑⌛○○♎◉♋♐✁ ♦×⬂⬄♋♐✁◆❒

وجه الدلالة : إن الله جل وعلا جعل إيتاء المال من خصال البر و هذا الإيتاء الذي ذكره الله في هذه الآية شيء سوى الزكاة فيشمل الصدقة و الهدية[2] .

٣- قول الله تعالى : (✁⬩❶♑☽◆❒
⌨◘□⑩⮪⬩♦☞♑✉ ☹➚⬇⑩♑♒⓿⬉❍
⌘♊✿○⇳❍❒🕯♑✉ ☎✁❑♋⑩⍓⬩⬥▫
✐♋⍓♎❒♋⑩⬇❻ ⬀❒❒🕮 ✐♋◘&⬀❁♑👌
.[3](▤

وجه الدلالة من الآية : إن بعض أهل العلم فسر التحية في الآية بالهدية ، و أنه اذا أهدي الى المرء هدية فإن المشروع في حقه أن يرد نظيرها أو أحسن منها ، فدل ذلك على مشروعية الهدية و الثواب عليها[4] .

مناقشة الدليل :

نوقش هذا الاستدلال : بأن المفسرين متفقون على أن المراد بالتحية في هذه الآية السلام ، فتأويلها بالهدية نزع بما لا دليل عليه. فوجب حمل الآية على ظاهرها.

أجيب :

إن الآية تشمل الهبة و الهدية (لأنها يُتحيا بها و ورودها في السلام لا يمنع دلالتها[5] على مشروعية الهدية ، لأن العبرة بعموم اللفظ لا بخصوص السبب[6] .

٤- قول الله تعالى :(❒◆✍⬩➔⍓♐❒◆☼🡐❑✁☎
❼■✍♦⬉ ♑♒❸⮲♎◉⬂♎◉♋✁

---

(1) سورة البقرة آية (١٧٧).

(2) ينظر: الحاوي الكبير ٥٣٤/٧، مغني المحتاج ٣٩٦/٢، المحرر الوجيز لابن عطية ٥٦/٢.

(3) سورة النساء: آية (٨٦)

(4) ينظر: احكام القرآن لابن عربي (٤٦٥/١)، بدائع الضائع ١٢٨/٦، مغني المحتاج ٣٩٦/٣.

(5) ينظر: احكام القرآن لابن عربي (٤٦٦/١-٤٦٧)

(6) تنظر هذه القاعدة: في فواتح الرحموت ٢٩١/١، الإحكام في اصول الأحكام للآمدي ٢٧٥/٢، شرح الكوكب المنير ١٧٧/٣، القواعد و الفوائد الأصولية ص (٢٤٠)، فتح الغفار لابن نجيم ٥٩/٢

□◆✂︎ᕮᕭ⑥☞✸☽⇘❑◆❽▤ ☎ □◆••
✍♦➔⊠ᕮᕭ□◆☼←❑✂︎☎ ⇖♦✍■❼
✂︎ᕮᕭ"☀●⚐⇘⚐⇗
(□◆✂︎ᕮᕭ⑥☞⇘➔⇖⑨⇳□◆⏲⏲♌⇗)[1].

وجه الدلالة: إن الله تعالى أمر بالتعاون على البر و الإحسان إلى الغير، و الهدية من البر، فدلت الآية بعمومها على مشروعية الهدية[2].

٥- قول الله تعالى: (□◆♉◆♊ ③⇖❑⎕♦ ⅄⇗☒● ☼◆⊞⇘○⇖❍⊗⏲ ▫♦♙⬆□♙☞♦⏲✵⯑✗①⟿ ♎➔☠⇖✂︎ᕮᕭ⑥☞⇘☺←⊞⇘⊡⊘♦←❑♍⟿)[3].

وجه الدلالة: إن الآية فيها الحث على ترك الشح، و أن تركه سبب للفلاح الذي هو حصول المطلوب و الأمن من المرهوب، و بذل الهدية للغير لا يكون إلا بترك شح النفس، فدلت الآية بعمومها على مشروعية الهدية.

ثانياً: من السنة:

١- قول النبي ـ صلى الله عليه وسلم ـ: (تهادوا تحابوا)[4].

وجه الدلالة: أن النبي – صلى الله عليه و سلم – أمر بالهدية وحث عليها و بين الغاية منها، و هي حصول المحبة بين المتهادين.

قول النبي – صلى الله عليه و سلم ـ: (يا نساء المسلمات لا تحقرن جارةٌ لجارتها و لو فرسن شاةٍ)[1][2].

---

[1] سورة المائدة آية (٢)

[2] ينظر: الحاوي الكبير٧/٥٣٤

[3] سورة الحشر آية (٩)

[4] رواه البخاري في الأدب المفرد – باب قبول الهدية رقم (٥٩٤) ص (٢٠٨)، و الدولابي في كتاب الكنى و الأسماء ١/١٥٠، و تمام في كتاب الفوائد رقم (١٥٧٧) (٢/٢٢٠) كلهم من حديث أبي هريرة رضي الله عنه و قد حسنه الحافظ ابن حجر في تلخيص الحبير (٣/٦٩-٧٠) و قد رواه مالك في الموطأ مرسلاً في كتاب حسن الخلق رقم (١٦) (٢/٩٠٨) و قال عنه ابن عبد البرقي التمهيد (٢١/١٢) (هذا يتصل من وجوه شتى حسان كلها).

وجه الدلالة:

إن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ ندب المسلمات إلى أن تهدي المسلمة إلى جارتها و لو أن تهدي الشيء اليسير، أو ما لا ينتفع به في الغالب[3] كظلف الشاة القليل اللحم.

٢- قول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ (تهادوا ، فإن الهدية تُذهب وَحَرَ الصدر)[4].

وجه الدلالة: إن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ أمربالهدية لما فيه من إذهاب وَحَرِ الصدر و هو الحقد و الغيظ[5]، فدل ذلك على مشروعية الهدية.

فهذه الأدلة من الكتاب و السنة و الإجماع تدل على مشروعية الهدية و استحبابها، إلا أنه قد يعرض للهدية أسباب تخرجها عن ذلك إلى الكراهة أو التحريم،

---

(١) قوله فرسن شاةٍ: عظم قليل اللحم و هو ظلف الشاة،النهاية في غريب الحديث والأثر،مادة فرسن (٤٢٩/٣).

(٢) رواه البخاري في كتاب الهبة رقم (٢٥٦٦) (٢٢٧/٢) و مسلم في كتاب الزكاة، باب الحث على الصدقة رقم (١٣٠) (٧١٤/٢) من حديث أبي هريرة رضي الله عنه.

(٣) ينظر: فتح الباري (١٩٨/٥) (٤٤٥/١٠)

(٤) رواه احمد ٤٠٥/٢ و الترمذي في كتاب الولاء و الهبة – باب حث النبي صلى الله عليه و سلم على التهادي رقم ٢١٣٠، ٤٤١/٤ من حديث أبي هريرة رضي الله عنه – و في سنديهما أبو معشر نجيح مولى بني هاشم، قال الترمذي (٤٤١/٤) هذا حديث غريب جدا و أبو معشر اسمه نجيح مولى بني هاشم و قد تكلم فيه بعض اهل العلم من قبل حفظه، و رواه القضاعي في مسند الشهاب رقم (٦٦٠) بلفظ ((تهادوا فإن الهدية تذهب بالضغائن)) من حديث عائشة رضي الله عنها، وقال عن رواية عائشة ابن الملقن في خلاصة البدر المنير (١١٨/٢)قال بن ظاهر:لا أصل له،و قال ابن الجوزي،لا يصح،و روي من طرق أخرى كلها ضعيفة.

(٥) و قيل معناه العداوة،و قيل اشد الغضب، ينظر: النهاية في غريب الحديث و الأثر، مادة (وحر) (١٦٠/٥).

كالهدية لأرباب الولايات و العمال ممن لم تجر له عادة بمهاداتهم قبل ولاياتهم و عملهم، و كالهدية لمن يستعين بها على معصية، و نحو ذلك من الأسباب.

المطلب الثاني: حكم قبولها:

اتفق أهل العلم على مشروعية قبول الهدايا اذا لم يقع مانع شرعي، إلا أنهم انقسموا في وجوب قبول الهدية على قولين:

القول الأول: إن قبول الهدية غير واجب، بل يستحب قبولها و مندوب إليه. و هذا مذهب الحنفية[١] و المالكية[٢] و الشافعية [٣] و رواية في مذهب أحمد و هي مقتضى قول أصحابه[٤].

القول الثاني: أن قبول الهدية واجب اذا كانت من غير مسألة و لا إشراف نفسي. و هذا القول رواية عن أحمد[٥]، و هو قول ابن حزم من الظاهرية[٦].

أدلة القول الأول:

استدل أصحاب هذا القول بأدلة من الكتاب و السنة:

أولاً: من الكتاب:

---

[١] ينظر: بدائع الصنائع ١١٧/٦، الدر المختار ٤٢٢/٨.

[٢] ينظر: التمهيد لابن عبد البر ١٨/٢١.

[٣] ينظر: روضة الطالبين ٣٦٥/٥

[٤] ينظر: الفروع ٦٣٨/٤، الانصاف ١٦٥/٧، مطالب أولي النهى ٣٩٧/٤.

[٥] ينظر: الإنصاف ١٦٥/٧.

[٦] ينظر: المحلى ١٥٢/٩.

قول الله تعالى: (☎✂❑➔✍✂◆⬈◆❒
◆⬈✏♐♐❁○♑♓✡♑♐♐✂
♌♒✉♦▫ ▤ ☼♦✂⬂◆♑✞ ⬤♊♉♏♐☺🕐♦♕⬅⑨❁🕐
🕮⬈⬄♉☒★ ♊◆⬉ ⬀☠⬈▤♦♑ ◆✖⬃▫♑◖
⬅■❑➔◘⬈▤♦▫ ♐♐❄○⬂▦◆☼ ⬅○⬃☪♑♓✌
.(١)(✈♉✈ ♐♐☼★▦③♉❺⬤✈ ♐♐☼★▦⓿♑☪⌂♎)

وجه الدلالة:

إن الله تبارك و تعالى أباح أكل ما تهبه المرأة زوجها من صداقها، فأمره بالأكل الذي هو غالب ما يقصده من المال، فدل على مشروعية قبول الهدية و الهبة، و أن الشارع قد رغب في ذلك[٢].

ثانياً: من السنة:

١- قول النبي ـ صلى الله عليه وسلم ـ: (لو دعيت إلى كراعٍ لأجبت، و لو أُهدي إليَّ ذراع أو كراع لقبلت)[٣].

وجه الدلالة: إخبار النبي ـ صلى الله عيه و سلم ـ بأنه يقبل الهدية، سواء عُظمت أو صغرت، وفي ذلك حظ على قبول الهدايا، فدل ذلك على مشروعيته و استحبابه[١].

---

(١) سورة النساء آية (٤).

(٢) ينظر أحكام القرآن لابن عربي ٣١٨/١، فتح القدير للشوكاني ٥٠٦/١، بدائع الضائع ١١٧/٦.

(٣) رواه البخاري في كتاب الهبة – باب القليل من الهبة رقم (٢٥٦٨) (٢٢٧/٢-٢٢٨) من حديث أبي هريرة – رضي الله عنه –

٢- الأحاديث التي فيها قبول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ للهدية، منها ما روى أنس ـ رضي الله عنه ـ أنه صاد أرنباً، فأتى أبا طلحة فذبحها، و بعث إلى رسول الله ـ صلى الله عليه وسلم ـ بوركها فقبله[٢].

و منها ما روى ابن عباس ـ رضي الله عنه ـ قال: "أهدت أم حفيد خالة ابن عباس إلى النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ أقطاً و سمناً و أضباً[٣] فأكل النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ من الأقط و السمن، و ترك الأضب تقذرا "[٤].

و منها ما روى أنس ـ رضي الله عنه ـ قال: أُتي النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ بلحم فقيل: تُصُدِّق به على بريرة، قال: (هو لها صدقة و لنا هدية)[٥].

وجه الدلالة:

في هذه الأحاديث قبول النبي ـ صلى الله عليه وسلم ـ للهدية فدل ذلك على أن قبولها سُنة نبوية.

٣- ما روى الصعب بن جثامة ـ رضي الله عنه ـ (أنه اهدي لرسول الله ـ صلى الله عليه و سلم ـ حماراً وحشياً فردَّهُ عليه، فلما رأى ما في وجهه، قال: أما إنا لم نرده إلا أنّا حُرُم)[١].

---

[١] ينظر فتح الباري (٤/١٩٩-٢٠٠).

[٢] رواه البخاري في كتاب الهبة – باب قبول هدية الصيد رقم (٢٥٧٢) (٢/٢٢٩)، و مسلم في كتاب الصيد و الذبائح – باب اباحة الأرنب رقم (١٩٥٣) (٣/١٥٤٧).

[٣] أضباً: جمع ضب و هو دابة معروفة [الفائق مادة ضب ٢/٣٢٩]،النهاية في غريب الحديث و الأثر مادة ضب ٣/٧٠.

[٤] رواه البخاري في كتاب الهبة – باب قبول الهدية رقم (٢٥٧٥) (٢/٢٣٠)، و مسلم في كتاب الصيد و الذبائح – باب اباحة الضب رقم (١٩٤٦-١٩٤٧) (٣/١٥٤٣-١٥٤٥).

[٥] رواه البخاري في كتاب الهبة – باب قبول الهدية رقم (٢٥٧٧) (٢/٢٣٠)، و مسلم في كتاب الزكاة – باب اباحة الهدية للنبي و لبني هاشم رقم (١٠٤٧) (٢/٧٥٥).

وجه الدلالة:

أن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ اعتذر عن رده للهدية التي صيدت له و هو محرم، بمانع شرعي، و هو الإحرام، فدل ذلك على أن هديهُ صلى الله عليه و سلم قبول الهدية ما لم يقع مانع شرعي[٢].

٤- قول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ (تهادوا تحابوا)[٣].

وجه الدلالة:

إن أمره صلى الله عليه و سلم بالهدية ندب إلى قبولها، لأن المقصود الذي من أجله شُرعت الهدية لا يتحقق إلا بقبولها، فدل ذلك على مشروعيته.

٥- ما روت السيدة عائشة ـ رضي الله عنها ـ قالت: (كان رسول الله صلى الله عليه و سلم يقبل الهدية و يُثيب عليها)[٤].

وجه الدلالة:

إخبار عائشة ـ رضي الله عنها ـ بهديه ـ صلى الله عليه و سلم ـ و أنه كان يقبل الهدية، فدل ذلك على مشروعية قبولها.

أدلة القول الثاني:

١- قول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ (لا تردوا الهدية)[٥].

---

(١) رواه البخاري في كتاب الهبة – باب قبول الهدية رقم (٢٥٧٧) (٢/٢٢٩)، و مسلم في كتاب الحج – باب تحريم الصيد للمحرم رقم (١١٩٣) (٢/٨٥٠).

(٢) ينظر فتح الباري (٥/٢٠٣).

(٣) ينظر فتح الباري (٥/٢٠٣).

(٤) رواه البخاري في كتاب الهبة – باب المكافأة على الهبة رقم (٢٥٨٥) (٢/٢٣٢)

(٥) رواه احمد ٤٠٤/١، و البخاري في الأدب المفرد – باب حسن الملكة رقم (١٥٧) ص (٦٧)، و الطحاوي في شرح مشكل الآثار رقم (٣٠٣١) (٨/٢٩)، و البزاز في كشف الأستار – باب الصيد رقم

وجه الدلالة:

إن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ نهى عن رد الهدية، فدلّ ذلك على وجوب قبولها[1].

المناقشة:

نوقش هذا الاستدلال من ثلاثة أوجه:

الأول: إن النهي في هذا الحديث ليس للتحريم، بل هو للكراهة، لأن مقصودهُ حصول الألفة و المحبة، و الهدية لا تتعين لذلك، بل يحصل ذلك بغيرها، فدل ذلك على أن النهي ليس للتحريم، كما هو قول جمهور أهل العلم[2].

إن قبول الهدية يترتب عليه استحباب أو وجوب المكافأة، فإن النبي ـ صلى الله عليه وسلم ـ كان يقبل الهدية، و يثيب عليها، و قد قال النبي ـ صلى الله عليه وسلم ـ: (من صنع إليكم معروفاً فكافئوه فإن لم تجدوا ما تكافئونه، فادعوا له حتى تعلموا أن قد كافأتموهُ)[3].

ففي إيجاب القبول مع هذا نظر، فالنبي ـ صلى الله عليه وسلم ـ أقرَّ حكيم بن حزام أن لا يقبل من أحد شيئاً، فعن حكيم ـ رضي الله عنه قال: سألت رسول الله ـ صلى الله عليه وسلم ـ فأعطاني ثم سألته فأعطاني، ثم سألته فأعطاني، ثم قال: (يا حكيم، إن هذا

(١٢٤٣) (٧٦/٢)، و ابن حبان – كتاب الحظر و الإباحة رقم (٥٦٠٣) (٤١٨/١٢)، و الطبراني في الكبير رقم (١٠٤٤٤) (٢٤٢/١٠)، كلهم من حديث عبدالله بن مسعود – رضي الله عنه – و قال الهيثمي في مجمع الزوائد (١٤٦/٤): رجال احمد رجال الصحيح، و صححه الالباني في إرواء الغليل (٥٩/٦) رقم (١٦١٦)، و شعيب الأرناؤوط في تحقيقه للمسند (٣٨٩/٦) رقم (٣٨٣٨).

[1] ينظر: شرح مشكل الآثار (٢٩/٨)، روضة العقلاء لابن حبان ص (٢٤٢).

[2] ينظر: التمهيد لابن عبد البر ٢٧٣/١.

[3] رواه احمد (٦٨/٢)، و أبو داود و بهذا اللفظ في كتاب الزكاة – باب عطية من سأل الله – رقم (١٦٧٢) (٣١٠/٢)، و النسائي في كتاب الزكاة – باب من سأل الله – رقم (٢٥٦٧) (٨٢/٥)، و لفظ احمد و النسائي من حديث عبدالله بن عمر رضي الله عنهما و قال عنه الحاكم في المستدرك (٤١٢/١-٤١٣) حديث صحيح على شرط الشيخين و وافقه الذهبي في التلخيص، و قال عنه النووي في رياض الصالحين ص (٥٤٨) حديث صحيح رواه ابو داود و النسائي بأسانيد الصحيحين.

المال خَضِرةُ حلوةُ من أخذه بسخاوة نفس بورك له فيه، و من أخذه بإشراف نفس لم يبارك له فيه، و كان كالذي يأكل و لا يشبع، اليد العليا خير من السفلى).

قال حكيم: فقلت: يا رسول الله، والذي بعثك بالحق لا أرزأ[1] أحداً بعدك شيئاً حتى أفارق الدنيا، فكان أبو بكر ـ رضي الله عنه ـ يدعو حكيماً إلى العطاء فيأبى أن يقبله منه، ثم إن عمر ـ رضي الله عنه ـ دعاه ليعطيه، فأبى أن يقبل منه شيئاً[2].

ففي هذا الحديث، حجة في جواز الرد، و اذا كان من غير مسألة و لا إشراف[3].

الثاني : إن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ نهى عن رد بعض أنواع الهدايا، من ذلك قوله صلى الله عليه وسلم: (ثلاث لا تُرد: الوسائد، و الدُّهن، و اللبن)[4].

و روي عن أنس رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه و سلم كان لا يرد الطيب[5].

وجه الدلالة:

أن النبي صلى الله عليه و سلم نهى عن رد هذه الهدايا، فدل ذلك على جواز رد ما سواها و إلا لم يكن لتخصيصها بالذكر وجه[6].

المناقشة:

يناقش هذا بأن نهي النبي صلى الله عليه و سلم عن رد الوسائد و الطيب و اللبن، لا يفيد في تخصيص النهي العام في قوله صلى الله عليه و سلم (لا تردوا الهدية)[1] لأن ذكر بعض أفراد العام بحكم لا يخالف العام لا يعد تخصيصاً على الصحيح[2].

---

[1] أرزأ: أصله النقص، فقوله (لا أرزأ أحداً) أي لا انقص أحداً بالأخذ منه. ينظر: النهاية في غريب الحديث و الأثر – مادة (رزأ) (٨٢/٢).

[2] رواه البخاري في كتاب الزكاة — باب الاستعفاف عن المسألة رقم (١٤٧٢) (٤٥٦/١)، و مسلم في كتاب الزكاة — باب اليد العليا خير من اليد السفلى — رقم (١٠٣٥) (٧١٧/٢).

[3] مجموع الفتاوى (٩٧/٣١).

[4] رواه الترمذي في كتاب الأدب — باب ما جاء في كراهية رد الطيب رقم (٢٧٩٠) (١٠٨/٥) من حديث عبدالله بن عمر — رضي الله عنهما — و قال عنه الترمذي ((هذا حديث غريب))، وقال عنه الحافظ بن حجر في الفتح الباري (٢٠٩/٥) اسناده حسن.

[5] رواه البخاري في كتاب الهبة — باب ما لايرد من الهدية رقم (٢٥٨٢) (٢٣٢/٢).

[6] ينظر: عارضة الاحوذي (٢٣٦/١٠)، فتح الباري (٢٠٩/٥)

الثالث: ما روى عمر ـ رضي الله عنه ـ قال: كان رسول الله صلى الله عليه و سلم يعطيني العطاء، فأقول أعطه من هو أفقر إليه مني فقال: (خذه اذا جاءك من هذا المال شيء، و أنت غير مشرف[3] و لا سائل فخذه، و ما لا تتبعه نفسك)[4].

وجه الدلالة:

إن النبي صلى الله عليه و سلم أمر عمر رضي الله عنه أن يأخذ ما أتاه من غير إشراف، و لا مسألة، و هذا يفيد وجوب القبول[5].

المناقشة:

نوقش هذا الاستدلال من أوجه:

- إن هذا الأمر ندب لا أمر إيجاب، فقد نقل الحافظ ابن حجر عن الطبري أن أهل العلم أجمعوا على أن قول النبي صلى الله عليه و سلم لعمر (خذه) أمر ندب[6] فلا يكون فيه دليل على الوجوب.
- أن هذا الحكم إنما هو في العطايا التي من بيت المال، و التي يقسمها الإمام[7].
- إن أمر النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ عمر ـ رضي الله عنه ـ بأخذ المال في هذا الحديث لكونه عمل له عملاً فأعطاه عمالته، فيكون بذلك قد أعطاه حقه[8]. و نوقش أيضاً بالوجهين الثاني و الثالث اللذين نوقش بهما الدليل الأول من أدلتهم.

---

(1) رواه احمد ٤٠٤/١ و البخاري في الأدب المفرد ص (٦٧) و قد تقدم تخريجه مفصلاً

(2) ينظر بحث هذه القاعدة: في المحصول في علم الأصول (١٢٩/٣)، شرح الكوكب المنير ٣٨٦/٣.

(3) مشرف: أي متطلع بتحقيق النظر و التعرض له، ينظر: النهاية في غريب الحديث و الأثر مادة (شرف) ٤٦٢/٢.

(4) رواه البخاري في كتاب الزكاة – باب من اعطاه الله شيئا من غير مسألة رقم (١٤٧٣) (٥٦/١) و مسلم في كتاب الزكاة – باب اباحة الاخذ لمن اعطي من غير مسألة و لا اشراف رقم (١٠٤٥) (١٧٣/٢).

(5) ينظر: التمهيد لابن عبد البر (٨٤/٥)، المحلى (١٥٢/٩).

(6) ينظر: فتح الباري (٣٣٨/٣).

(7) ينظر: مجموع الفتاوى (٩٥/٣١)، فتح الباري (٣٣٨/٣).

(8) ينظر: مجموع الفتاوى (٩٥/٣١).

٢- قول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ (من بلغه معروف عن أخيه من غير مسألة ، و لا إشراف نفس فليقبله ، و لا يرده ، فإنما هو رزق ساقهُ الله عز و جل)[١].

وجه الدلالة :

أفاد الحديث أن الواجب قبول كل معروف يبلغ المؤمن من أخيه اذا كان من غير إشراف و لا مسألة ، سواء كان هدية ، أو صدقة ، أو غير ذلك ، ما لم يمنع من ذلك مانع.

المناقشة :

نوقش هذا الاستدلال بما نوقشت به الأدلة السابقة.

الترجيح :

الراجح أن قبول الهدية مستحب استحباباً مؤكداً جمعاً بين الأدلة و لما في الرد غير المسوَّغ من الإساءة للشخص المهدي، و قد قال الله تعالى:(♎⌂✍⬀ ♉⌂❽⧫✂✏⬈⬇ ✂ᔕ"☼❍⇳❍✽◷♊⬀ ◑☡⬩ ✂ᔕ"☼❍⇳❍✽◷♊⬅ ⬀⬀☡⬀)[٢]. و لولا ما ورد على أدلة الوجوب من مناقشات، لكان القول بالوجوب قولاً وجيهاً جداً.

---

[١] رواه احمد (٤/٢٢٠-٢٢١) و ابن حبان في كتاب الزكاة رقم (٣٤٠٤) (٨/١٩٥)، و الطبراني في المعجم الكبير رقم (٤١٢٤) (٤/١٩٦) و الحاكم في كتاب البيوع – حكم قبول الهدايا (٢/٦٢)، كلهم من حديث خالد بن عدي الجهمي – و قال عنه الحاكم صحيح الإسناد و لم يخرجاه، و وافقه الذهبي في التلخيص، و قال عنه الحافظ ابن حجر في الإصابة (٢/٢٤٤) اسناده صحيح.

[٢] سورة الرحمن آية (٦٠).

المبـحث الثـالث: التكييف الفقهي لأنواع الهدايا الترغيبية

المطلب الأول: التخريج الفقهي للهدايا التذكارية:

تقدّم أن الهدايا التذكارية هي ما يقدمه أصحاب السلع إلى عموم الناس بغرض تكوين علاقة طيبة، و التذكير بسلعهم و أنشطتهم، و من أمثلة هذا النوع من الهدايا التقاويم السنوية، و المفكرات و نحوها. و هذا النوع من الهدايا الترغيبية يخرج على أنه هبة مطلقة، يقصد منها تذكير الناس بأعمال التجار، و إقامة علاقة ودية معهم[1].

ما يترتب على هذا التخريج:

أولاً: جواز هذا النوع من الهدايا الترغيبية لأن الأصل في المعاملات الحل.

ثانياً: يستحب قبول هذا النوع من الهدايا لعموم الأدلة الحاثة على قبول الهدية ما لم تكن هذه الهدية التذكارية تستعمل في محرم أو يغلب استعمالها في محرم، فإنه لا يجوز عند ذلك قبولها، و من أمثلة ذلك، ما تقدمه بعض الشركات، أو المؤسسات أو التجار، من قداحات المدخنين أو طفايات السكائر التي لا تستعمل إلا في ذلك، أو يغلب استعمالها فيه، فإنه لا يجوز بذلها لما في ذلك من الإعانة على الإثم، وقد قال الله تعالى: (❐◆✍⬧➔⧄⧠❐◆☼⬅❑✄☎ ⬉◆✍■❼
✄⧠⧄⬂⧄⬂⬅❸⧞⬈ ❐◆✄⧠⧄✋✸☽⬂❑◆❽☰ ☎
❐◆⬧⬧ ✍⬧➔⧄⧠❐◆☼⬅❑✄☎ ⬉◆✍■❼

---

(1) ينظر: الأسس المعاصرة في التسويق ص (٦٧)

⬀♌◷◆❒⇳⑨⇖➔⬂♑◎✍✁◆❒ ⬁⚐⬂⚐●✳❝✍✁
🗐)(1).

و يمنع قبولها أيضاً سداً للذريعة، و إعانة لهذا التاجر على ترك هذا النوع من الهدايا التي تغري بملابسة المحرمات، حتى ولو علم المهدى إليه أنه لا يستعملها إلا في مباح، إذ درء المفاسد أولى من جلب المصالح.

و من الهدايا الترغيبية التذكارية التي لا تجوز بذلاً و لا قبولاً التي ترغب في التعاملات المحرمة كهدايا البنوك الربوية مثلاً، فإنها لا تجوز لما فيها من الدعاية لهذه البنوك الربوية، إذ لا تخلو هذه الهدايا غالباً من شعار البنك و عبارات تدعو إلى التعامل معه، أو ترغب في ذلك، فهي وسيلة للتعاون معها و الرغبة فيها، هذا بالنسبة لعموم الناس. أما من لهم حسابات و أموال في هذه البنوك، فإنه لا يجوز لهم قبول شيء من هذه الهدايا، و ذلك أن أموالهم التي في البنوك قروض لهم على البنك، فالعلاقة بين البنك و هؤلاء علاقة مقرض و مقترض(2).

فهدايا البنك لهؤلاء داخلة في قول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ (إذا أقرض أحدكم قرضاً، فأهدى إليه، أو حمله على الدابة فلا يركبها و لا يقبلها، إلا أن يكون جرى بينه و بينه قبل ذلك)(3).

و هذه القاعدة (سد الذرائع) فيما لا يقبل من الهدايا الترغيبية ليست خاصة بالهدايا التذكارية، بل هي عامة لسائر أنواع الهدايا الترغيبية، و إنما ذكرت هنا، لأنه أول موضع يبحث فيه قبول الهدايا الترغيبية، فيُغني هذا عن تكرارها في سائر الأنواع.

---

(1) سورة المائدة آية (٢).

(2) ينظر: الربا و المعاملات المصرفية في نظر الشريعة الاسلامية ص (٣٤٥-٣٥٠)

(3) رواه ابن ماجة في كتاب الصدقات – باب القرض – رقم (٢٤٣٢) (٨١٣/٢) من حديث أنس بن مالك رضي الله عنه، و قال البوصيري في مصباح الزجاجة رقم (٢٥٢) (٢٥٣/٢) ((هذا اسناد فيه مقال: عتبة بن حميد ضعفه احمد، و قال ابو حاتم صالح، و يحيى بن ابي اسحاق الهنائي لا يعرف حاله)) و قد ضعفه ابن عبد الهادي بابن عياش فقال: هذا حديث غير قوي، فإن ابن عياش متكلم فيه نقل ذلك الألباني في إرواء القليل رقم (١٤٠٠) (٢٣٧/٥).

ثالثاً: لا يجوز للواهب الرجوع في هذه الهدايا بعد أن يقبضها المهدي إليه، لعموم قول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (العائد في هبته كالكلب يقيء ثم يعود في قيئه)[1].

المطلب الثاني: التخريج الفقهي للهدايا الترويجية:

تقدم أن الهدايا الترويجية هي ما يقدمه التجار من مكافآت تشجيعية للمستهلكين مقابل شراء سلع أو خدمات معينة، أو اختيار تاجر معين[2] و هذا النوع من الهدايا الترويجية قسمان:

الأول: أن تكون الهدية سلعة.

الثاني: أن تكون الهدية منفعة (خدمة).

المسألة الأولى: كون الهدية الترويجية سلعة:

صورة ذلك أن تكون الهدية الترويجية سلعة معينة سواء كانت من جنس المبيع أو من غير جنسه، و هذا القسم له ثلاث حالات هي في الفروع الثلاثة الآتية:

١- الفرع الأول

أن يكون المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء:

الأمر الأول: واقع هذه الحال: لهذه الحال صورتان:

الصورة الأولى: هدية لكل مشتر.

صورة ذلك أن يعلن صاحب السلعة، أن كل من يشتري سلعة معينة فله هدية مجانية أو موصوفة و صفاً مميزاً.

الصورة الثانية: هدية يشترط لتحصيلها بلوغ حد معين من السلع أو بلوغ ثمن معين.

---

[1] رواه البخاري في كتاب الهبة – باب هبة الرجل لأمرأته و المرأة لزوجها رقم (٢٥٨٩) (٢/٢٣٤)، و مسلم في كتاب الهبات – باب تحريم الرجوع في الصدقة و الهبة بعد القبض رقم (١٦٢٢) (٣/١٢٤١) من حديث عبدالله بن عباس – رضي الله عنه –

[2] ينظر: الربا و المعاملات المصرفية ص (٣٥٠).

صورة ذلك أن يقول التاجر: من اشترى عدداً ما من سلعةٍ معينة فله هدية مجاناً، أو يقول: من جمع كذا قطعة من سلعة معينة فله هدية مجاناً، و من ذلك قول بعض الباعة: من اشترى بمبلغ كذا فله هدية مجاناً.

الأمر الثاني: تخريجها الفقهي و حكمها:

هذه الحالة من الهدايا الترويجية تحتمل التخريجات الآتية:

التخريج الأول: أن هذه الهدية الترويجية وعد بالهبة، فالثمن المبذول عوض عن السلعة، و ذلك أن هذه الهدية لا أثر لها على الثمن مطلقاً و المقصود منها التشجيع على الشراء.

قال ابن قدامة: ((و لا يصح تعليق الهبة بشرط، لأنها تمليك لمعين في الحياة، فلم يجز تعليقها على شرط كالبيع، فإن علقها على شرط، كقول النبي صلى الله عليه و سلم " إن رجعت هديتنا إلى النجاشي فهي لك "[1] كان وعداً))[2].

ما يترتب على هذا التخريج: يترتب على هذا التخريج خمسة تخريجات و هي كالآتي:

أولاً: جواز هذا النوع من الحوافز الترغيبية لأن الأصل في المعاملات الحل.

ثانياً: استحباب قبول مثل هذا النوع من الهدايا الترويجية، لعموم الأدلة الحاثة على قبول الهدية.

ثالثاً: أنه ليس للواهب الرجوع في هبته بعد قبض المشتري، و لو انفسخ العقد، لعموم النهي عن الرجوع في الهبة.

رابعاً: يلزم البائع إعطاء المشتري الهدية الموعودة، بناءً على القول بوجوب الوفاء بالوعد[1].

---

[1] رواه احمد (٦/٤٠٤)، بلفظ ((فإن ردت عليَّ فهي لك)) أما اللفظ الذي ذكره المؤلف فلم أجده في كتب السنن، و الحديث من رواية أم كلثوم بنت أبي سلمة، و فيه وعد النبي – صلى الله عليه و سلم – أم سلمة – رضي الله عنها – بهذا الوعد. قال الحافظ ابن حجر في فتح الباري (٥/٢٢٢) بعد ذكر الحديث ((اسناده صحيح))

[2] المغني (٨/٢٥٠).

وقد اختلف الفقهاء ـ رحمهم الله تعالى ـ في حكم الوفاء بالوعد على ثلاثة أقوال:
القول الأول: يجب الوفاء بالوعد مطلقاً، و هو قول محمد بن الحسن من الحنفية[٢] و قول لبعض المالكية[٣] كابن شبرمةٍ ، و ابن العربي، و وجه في مذهب أحمد، اختاره شيخ الإسلام ابن تيمية[٤]، و حكاه ابن رجب عن بعض أهل الظاهر[٥].
القول الثاني: لا يجب الوفاء بالوعد بل يستحب. و هذا مذهب الحنفية[٦] و الشافعية[٧] و الحنابلة[٨] و ابن حزم الظاهري[٩].
القول الثالث: يجب الوفاء بالوعد المعلق على شرط دون ما لم يعلق بشرط و هذا مذهب المالكية[١٠] و قد انقسم المالكية على فريقين في هذا القول:
الأول: إن الوفاء بالوعد لا يجب إلا اذا كان الوعد قد تم على سبب و دخل الموعود له بسبب الوعد بشيء، و هذا هو المشهور عندهم.
الثاني: إن الوعد يكون لازماً و لو لم يدخل الموعود له بشيء، بل يكفي كون الوعد على سبب[١١].

أدلة القول الأول:

(١) ملاحظة: قد يتبادر الى الذهن بناء القول في هذه المسألة على خلاف قول الفقهاء في لزوم الهبة، و هل القبض شرط في لزوم الهبة أو لا ؟ إلا أن هذا غير صحيح، فإن اختلافهم في مسألة القبض إنما هو بعد الايجاب و القبول و هما غير موجودين في الهدية الترغيبية الموعودة، إذ الموجود هنا مجرد وعد بالهبة
(٢) ينظر: عمدة القارئ (١٢/١٢).
(٣) ينظر: البيان و التحصيل (١٨/٨).
(٤) ينظر: الانصاف ١٥٢/١١، الاختيارات الفقهية ص (٣٣١).
(٥) ينظر: جامع العلوم و الحكم: (٤٨٥/٢).
(٦) احكام القرآن للحصاص (٤٤٢/٣)، وعمدة القارئ (١٢١/١٢).
(٧) ينظر: الاذكار النووية ص (٤٥٤)، رحمة الأمة في اختلاف الأئمة ص (٣٦١).
(٨) ينظر: منتهى الارادات (٥٩٦/٢)، المبدع (٣٤٥/٩).
(٩) ينظر: المحلى (٢٨/٨).
(١٠) ينظر: البيان و التحصيل (١٨/٨)، المنتقى للباجي (٢٢٧/٣)، الفروق للقرافي (٢٠-٢٥).
(١١) ينظر: البيان و التحصيل (١٨/٨)، المنتقى للباجي (٢٢٧/٣).

استدلوا بأدلة من الكتاب و السنة :

أولاً : من الكتاب :

١- الآيات التي فيها الأمر بالوعد، كقوله تعالى: ([illegible])[1]، وقوله تعالى: ([illegible])[2].

وجه الدلالة :

إن الله تعالى أمر بالوفاء بالعقود، و هما كل ما ألزم المرء نفسه، و الوعد من ذلك، فدلت الآيتان على وجوب الوفاء بالوعد[3].

٢- قول الله تعالى: ([illegible])[4].

وجه الدلالة :

---

(١) سورة المائدة آية.

(٢) سورة الإسراء آية (٣٤).

(٣) ينظر: الجامع لاحكام القرآن (٦/٣٣)، أحكام القرآن للجصاص (٥/٣٣٤).

(٤) سورة الصف آيتا (٢-٣).

إن خُلفَ الوعد هو نَكْلُ الواعدِ عن وعده، فيكون قد قال و لم يفعل، و هذا هو الذي قد ذمته الآية، فهو دليل على تحريم إخلاف الوعد مطلقاً[1].

المناقشة:

نوقش هذا بأن المراد بالآية: الذين يقولون ما لا يفعلون في الأمور الواجبة، كالوعد بإنصاف من دين، أو أداء حق، و نحو ذلك من الواجبات[2].

و أجيب:

إن ترك الواجب مذموم مطلقاً، سواء وعد به من وجب عليه أم لم يعد.

ثانياً: من السنة:

١- قوله ـ صلى الله عليه وسلم ـ: (آية المنافق ثلاث: اذا حدّث كذب، و اذا وعد أخلف، و اذا أؤتمن خان)[3].

وجه الدلالة:

إن إخلاف الوعد من خصال النفاق، و جميع خصال النفاق محرمة يجب اجتنابها، فدل ذلك على أن إخلاف الوعد محرم، و أن الوفاء به واجب[4].

نوقش هذا الدليل من ثلاثة أوجه:

الأول: إن الحديث ورد في رجل منافق بعينه، و ليس عاماً في كل من اتصف بهذه الصفة أو بعضها[5].

الثاني: إن الحديث ورد في المنافقين الذين كانوا على عهد رسول الله ـ صلى الله عليه و سلم ـ و ليست في عهدنا[1].

---

[1] ينظر: الجامع لاحكام القرآن (٧٩/١٨)، الفروق للقرافي (٢/٤).

[2] ينظر: أحكام القرآن للجصاص (٣٣٤/٥)، المحلى (٣٠/٨).

[3] رواه البخاري في كتاب الإيمان – باب علامة المنافق رقم (٣٣) (٢٧/١)، و مسلم في كتاب الإيمان – باب بيان خصال المنافق رقم (٥٩) (٧٨/١)، من حديث أبي هريرة – رضي الله عنه –.

[4] ينظر: الفروق للقرافي (٢٠/٤).

[5] ينظر: فتح الباري (٩٠/١).

الثالث: أن الحديث ليس على ظاهره، لأن من وعد بما لا يحل له أو عاهد على معصية فلا يحل له الوفاء بشيء من ذلك، فإذا كان الأمر كذلك فلا يكون فيه دليل على وجوب الوفاء بالوعد مطلقاً[٢].

و أجيب عن هذه المناقشات بما يأتي:

أولاً: أما قولهم بأن المراد بالحديث شخص معين فهذا مبني على أحاديث ضعيفة كما قال الحافظ ابن حجر[٣] ثم على القول بصحة ذلك، فإن العبرة بعموم اللفظ لا بخصوص السبب.

ثانياً: أما قولهم أن المراد بالحديث هم المنافقون في عهد النبي صلى الله عليه و سلم فلا دليل على التخصيص، و على فرض صحته فإن العبرة بعموم اللفظ لا بخصوص السبب.

ثالثاً: و أما قولهم: إن الحديث ليس على ظاهره، فهذا غير مسلم، و ما ذكروه من أنه لا يحل الوفاء بما لا يحل شرعاً، فليس بصارف للحديث عن ظاهره، و ذلك أن ما لا يحل لا يجوز فعله سواء وعد به أم لم يعد، و ينتقض قولهم هذا بالنذر، و هو نوع من الوعد، فقد أوجب النبي صلى الله عليه و سلم الوفاء بنذر الطاعة دون نذر المعصية، فقال صلى الله عليه و سلم: (من نذر أن يطيع الله فليطعه، و من نذر أن يعصي الله فلا يعصه)[٤].

فدل ذلك على أن الالتزام اذا كان يحتمل الالتزام بما لا يجوز من المحرمات، فإن ذلك لا يعني عدم لزوم الوفاء بما التزمه من الطاعة.

٢- قوله ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (لا تمار أخاك، و لا تمازحه، و لا تعده موعداً فتخلفه)[٥].

---

(١) ينظر: مسلم بشرح النووي (٧٤/٢)، عمدة القارئ (٢٢٢/١).

(٢) ينظر: المحلى (٢٩/٨).

(٣) ينظر: فتح الباري (٩١/١).

(٤) رواه البخاري في كتاب الإيمان و النذور – باب النذر في الطاعة رقم (٦٦٩٦) (٢٢٨/٤) من حديث عائشة رضي الله عنها.

(٥) رواه الترمذي في كتاب البر و الصلة – باب ما جاء في المراء رقم (١٩٩٥) (٢٩٥/٤) من حديث عبد الله بن عباس ــــ رضي الله عنه ــــ ، و قال الترمذي: هذا حديث غريب لا نعرفه إلا من هذا الوجه. و

وجه الدلالة:

إن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ نهى المسلم أن يعد أخاه موعداً ثم يخلفه، فدل ذلك على وجوب الوفاء بالوعد[1].

٣- حديث عبد الله بن عامر ـ رضي الله عنه ـ قال: دعتني أمي يوماً و رسول الله ـ صلى الله عليه و سلم ـ قاعد في بيتنا، فقالت: ها، تعال أعطك، فقال لها رسول الله صلى الله عليه و سلم: (ما أردت أن تعطيه) قالت: أردت أن أعطيه تمراً، فقال رسول الله صلى الله عليه و سلم: (أما أنك لو لم تعطهِ شيئاً كُتبت عليك كذبة)[2].

وجه الدلالة:

إن النبي صلى الله عليه و سلم جعل إخلاف الوعد من الكذب، و قد حُرم الكذب في القرآن و السنة و الإجماع[3]، فدل ذلك على وجوب الوفاء بالوعد و تحريم إخلافه

٤- قوله ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (وَأيْ المؤمن واجب)[4].

وجه الدلالة:

قال العراقي في تخريج أحاديث إحياء علوم الدين (١١٢٨/٣) رواه الترمذي و قال: غريب لا نعرفه إلا من هذا الوجه يعني: من حديث ليث بن أبي سليم و قد ضعفه الجمهور، و قال الزبيدي في إتحاف السادة المتقين (١٠٧/٧) رواه هكذا في البر و الصلة من طريق ليث بن أبي سليم، قال الذهبي: فيه ضعف من جهة حديثه، و قال الحافظ ابن حجر في بلوغ المرام رقم (١٥٢٦) ص (٤٨٦) أخرجه الترمذي بسند ضعيف، و قال العجلوني في كشف الخفاء (٤٨٣/٢) رواه الترمذي بسند ضعيف.

[1] ينظر: تحفة الأحوذي (١٣١/٦)

[2] رواه أبو داود في كتاب الأدب – باب التشديد في الكذب رقم (٤٩٩١) (٢٦٥/٥) من حديث عبد الله بن عامر و اللفظ له. و رواه أحمد في المسند (٤٧٧/٣) بلفظ (أما انك لو لم تفعلي) و قال ابن رجب في جامع العلوم و الحكم (٤٨٥/٢) (و في اسناده من لا يعرف)، و قال الزبيدي في إتحاف السادة المتقين (٢٥٣/٩) قال العراقي: رواه أبو داود و فيه من لم يسم، و قال: له شاهد من حديث أبي هريرة و ابن مسعود و رجالهما ثقات، إلا أن الزهري لم يسمع من أبي هريرة.

[3] حكى هذا الإجماع النووي في الأذكار النووية ص (٥٣٨).

[4]

إن النبي صلى الله عليه و سلم أخبر بأن وأي المؤمن – أي: وعده[1] – واجب، فدل ذلك على تحريم إخلافه.

المناقشة:

نوقش هذا الدليل بأن الحديث ضعيف كما هو مبين في تخريجه.

٥- قول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (ولا تعد أخاك وعداً فتخلفه، فإن ذلك يورث بينك و بينه العداوة)[2].

وجه الدلالة:

أن النبي ـ صلى الله عليه و سلم علل النهي عن إخلاف الوعد بأمر حرَّمه الشارع، هو إن ذلك يسبب العداوة، و معلوم أن ما كان وسيلة للمحرم فهو محرم، فدل ذلك على تحريم إخلاف الوعد و وجوب الوفاء به.

المناقشة:

نوقش هذا الدليل بأن الحديث ضعيف كما هو مبين في التخريج.

٦- قول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (الوأي مثل الدين، أو أفضل)[3].

٧- قول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (العدةُ دين)[1].

---

[1] رواه البخاري في كتاب الإيمان و النذور – باب النذر في الطاعة رقم (٦٦٩٦) (٢٢٨/٤) من حديث عائشة رضي الله عنها.

[2] رواه الترمذي في كتاب البر و الصلة – باب ما جاء في المراء رقم (١٩٩٥) (٢٩٥/٤) من حديث عبد الله بن عباس ـــ رضي الله عنه ـــ، و قال الترمذي: هذا حديث غريب لا نعرفه إلا من هذا الوجه. و قال العراقي في تخريج أحاديث إحياء علوم الدين (١١٢٨/٣) رواه الترمذي و قال: غريب لا نعرفه إلا من هذا الوجه يعني: من حديث ليث بن أبي سليم و قد ضعفه الجمهور، و قال الزبيدي في إتحاف السادة المتقين (١٠٧/٧) رواه هكذا في البر و الصلة من طريق ليث بن أبي سليم، قال الذهبي: فيه ضعف من جهة حديثه، و قال الحافظ ابن حجر في بلوغ المرام رقم (١٥٢٦) ص (٤٨٦) أخرجه الترمذي بسند ضعيف، و قال العجلوني في كشف الخفاء (٤٨٣/٢) رواه الترمذي بسند ضعيف.

[3] ينظر: تحفة الأحوذي (١٣١/٦).

وجه الدلالة:

أن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ شبه الوعد بالدين من ناحية اللزوم، فدل ذلك على وجوب الوفاء به، و عدم جواز إخلافه.

المناقشة:

نوقش هذا بأمرين أو من وجهين:

الوجه الأول: إن الحديثين ليس على ظاهرهما، فإن ابن عبد البر حكى الإجماع على أن من وعد رجلاً بمال فإنه إذا أفلس الواعد، لم يضرب للموعود له مع الغرماء[٢].

الإجابة:

يجاب عن هذا بأن حكم النبي صلى الله عليه و سلم بأن العدة دين لا يلزم منه أن تكون العدة كالدين في جميع الأحكام، بل المراد و الله أعلم أن الوعد في اللزوم ووجوب الوفاء كالدين، ثم إذا تعذر الوفاء فإنه يسقط عنه.

الوجه الثاني: إن هذين الحديثين ضعيفان كما هو مبين في تخريجهما.

الإجابة:

أُجيب عن هذا: بأن ضعف الحديثين من جهة السند لا يقدح في ثبوت ما دلّا عليه إذا كان قد دلت عليه الأحاديث الأخرى، كما أنه لا مانع من الاستشهاد بالضعيف و إن لم يكن عمدة[٢].

أدلة القول الثاني:

استدل هؤلاء بالسنة و الإجماع:

أولاً: من السنة:

---

[١] رواه أبو داود في كتاب الأدب – باب التشديد في الكذب رقم (٤٩٩١) (٥/٢٦٥) من حديث عبد الله بن عامر و اللفظ له. و رواه أحمد في المسند (٣/٤٧٧) بلفظ (أما انك لو لم تفعلي) و قال ابن رجب في جامع العلوم و الحكم (٢/٤٨٥) (و في اسناده من لا يعرف) ، و قال الزبيدي في إتحاف السادة المتقين (٩/٢٥٣) قال العراقي: رواه أبو داود و فيه من لم يسم ، و قال: له شاهد من حديث أبي هريرة و ابن مسعود و رجالهما ثقات ، إلا أن الزهري لم يسمع من أبي هريرة.

[٢] التمهيد لابن عبد البر (٣/٢٠٧)

الأول: قول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ (إذا وعد أحدكم أخاه، و من نيته أن يفي فلم يفِ فلا جُناح عليه)[١].

وجه الدلالة:

إن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ لم يجعل الوفاء بالدين لازماً، فرخَّص في عدم الوفاء بشرط أن يكون الواعد ناوياً الوفاء حين الوعد، فدلّ ذلك على عدم وجوب الوفاء بالوعد.

المناقشة:

نوقش هذا: بأنه محمول على ما لو لم يتمكن من الوفاء لعذر، جمعاً بينه و بين الأحاديث التي فيها النهي عن إخلاف الوعد. و يمكن أن يقال أيضاً إن الحديث لم يتعرض لمن وعد ونيته أن يفي و لم يفِ بغير عذر، فلا دليل فيه على أن الوفاء بالوعد ليس بواجب[٢].

الثاني: حديث الرجل الذي قال لرسول الله ـ صلى الله عليه و سلم ـ: أكذبُ امرأتي ؟ فقال رسول الله ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (لا خير في الكذب) فقال: يا رسول الله، أفأعدها، و أقول لها ؟ فقال رسول الله ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (لا جُناح عليك)[٣].

---

[١] رواه أبو داوود في كتاب الأدب – باب في العدة رقم (٤٩٩٥) (٢٦٨/٥) و رواه الترمذي بهذا اللفظ كتاب الإيمان – باب علامة المنافق رقم (٢٦٣٣) (٢٠/٥) من حديث زيد بن أرقم رضي الله عنه، و قال عنه الترمذي حديث غريب و ليس اسناده بالقوي، و فيه علي بن عبد الأعلى ثقة و لايعرف أبو النعمان و لا أبو وقاص، و هما مجهولان، و قد حسن الزبيدي الحديث في إتحاف السادة المتقين (٢٤٤/٩) بلفظ " ليس الخلف أن يعد الرجل الرجل، و من نيته أن يفي، و لكن الخلف أن يعد الرجل، و من نيته أن لا يفي " ثم قال عن طريق أبي داوود و الترمذي، قال الذهبي في المذهب:و فيه أبوالنعمان بجهل كشيخه أبي الوقاص.

[٢] نظر: مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح (٦١٥/٨).

[٣] رواه مالك في كتاب الكلام باب الصدق و الكذب رقم (١٥) (٩٨٩/٢)عن صفوان بن سليم، قال ابن عبد البر في التمهيد (١٦ / ٢٤٧). قال العراقي: لا أحفظه بهذا اللفظ عن النبي صلى الله عليه و سلم مسنداً. و قال الزبيدي في إتحاف السادة المتقين (٢٦٩/٩) رواه ابن عبد البر في التمهيد. من رواية صفوان بن سليم عن عطاء بن يسار مرسلاً و هو في الموطأ عن صفوان بن سليم من غير ذكر عطاء بن يسار.

وجه الدلالة:

إن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ لم يجعل إخلاف الوعد من الكذب، فمنع السائل من الكذب، و أباح له الوعد الذي لم يعزم على الوفاء به[1].

نوقش هذا من ثلاثة أوجه:

الوجه الأول: إن الحديث لم يثبت مرفوعاً إلى النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ و قد بينته في التخريج[2].

الوجه الثاني: أنه لا دلالة فيه على عدم وجوب الوفاء بالوعد، بل فيه النهي عن الكذب، والأذن بالوعد، و معلوم أن الوعد أمر مستقبلي قد يتيسر وقد لا يتيسر[3].

الوجه الثالث: أنه على التسليم بدلالته على إباحة إخلاف الوعد، فإنه مندرج تحت إباحة الكذب فيما يصلح به المرء بينه و بين أهله، و إنما نهاه النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ عن الكذب الصريح، و رخص له في الوعد، لأن الوعد أمر مستقبلي ممكن وقوعه بخلاف الكذب الصريح[4].

ثانياً: من الإجماع:

استدل القائلون باستحباب الوفاء بالوعد، بأن أهل العلم أجمعوا على أن إنجاز الوعد مندوب إليه و ليس بفرض[5].

المناقشة:

نوقش استدلالهم: بأن الخلاف في المسألة مشهور، فلا وجه للاحتجاج بالإجماع مع قيام الخلاف[6].

أدلة القول الثالث:

---

[1] ينظر: التمهيد لإبن عبد البر (٢٤٧/١٦).

[2] ينظر: شرح الزرقاني على الموطأ (٤٠٨/٤)

[3] ينظر: المنتقى للباجي (٣١٣/٧).

[4] ينظر: التمهيد لابن عبد البر (٢٤٨/٦).

[5] ينظر: فتح الباري (٢٩٠/٥) عمدة القارئ (٢٥٧/١٣).

[6] ينظر: فتح الباري (٢٩٠/٥).

استدل هؤلاء بأنه لما تعارضت النصوص الواردة في الوعد، فمنها ما أوجب الوفاء بالوعد مطلقاً، و منها ما دل على عدم لزوم الوفاء بالوعد، فإن الواجب الجمع بين الأدلة، ولا يمكن الجمع بينها إلا بأن تُحمل النصوص التي فيها إيجاب الوفاء بالوعد و تحريم إخلاف الوعد على ما إذا كان الوعد على سبب، و أما النصوص التي فيها عدم لزوم الوفاء بالوعد فتُحمل على الوعد المجرد عن سبب[1] لأن إخلاف الوعد على ما إذا كان الوعد على سبب، يلحق الموعود ضرر بإخلافه، و قد جاءت الشريعة بنفي الضرر[2].

المناقشة:

نوقش هذا الجمع بأنه لا وجه له ولا برهان يعضده لا من قرآن و لا من سُنة و لا قول صحابي، و لا قياس، فإن قيل: قد أضر الواعد بالموعود إذا كلفه من أجل وعده عملاً و نفقةً. قلنا: فهب أنه كما تقولون، فمن أين وجب على من ضر بآخر و ظلمه و غرَّه أن يغرم له مالاً ؟[3].

الإجابة:

يُجاب عن هذا: بعدم التسليم، فإن الأدلة الشرعية قد دلت على نفي الضرر، فإذا ترتب على إخلاف الوعد ضرر فإن الضرر لا يزال بإيجاب الوفاء بالوعد.

الترجيح:

الذي يظهر رجحانه من هذه الأقوال و الله أعلم هو القول بوجوب الوفاء بالوعد لقوة أدلة هذا القول، و سلامته من المناقشات، و ضعف أدلة القائلين بالاستحباب، و عدم انفكاكها عن المناقشات، و يتأكد الوفاء بالوعد إذا كان معلقاً على شرط أو سبب. و الله أعلم بالصواب.

و بناءً على هذا الترجيح، فإن الواجب على البائع إذا وعد المشتري بالهدية أن يفي بما وعد.

خامساً: جواز كون هذه الهدية الترويجية مجهولة، و هذه النقطة استكمالٌ لما ذكرناه في المطلب الثاني من التخريجات الفقهية للهدايا الترغيبية، و صورة هذه المسألة كأن يقول

---

[1] ينظر: الفروق للقرافي (٤/٢٧) ، مجموع فتاوى شيخ الإسلام ابن تيمية (٣٢/٢٣٧).

[2] تهذيب الفروق: (٣/١٧٩).

[3] سورة البقرة: آية (٢٧٥).

البائع : من اشترى كذا فله هدية ، أو يجد هدية داخل السلعة المبيعة ، و لا يبين ما هي. و هذا مبني على أن الجهالة لا تؤثر في عقود التبرعات كما هو مذهب المالكية، و اختيار شيخ الإسلام ابن تيمية و ابن القيم[١] والهبة من عقود التبرعات فلا تؤثر الجهالة فيها.

التخريج الثاني الفقهي للهدايا الترويجية :

ذكرنا في بداية هذا المطلب التخريج الأول لهذه الهدايا، و هذا هو التخريج الثاني، و مبناه: أن هذه الهدية الترويجية هي جزء من المبيع ، فالثمن المبذول هو عوض عن السلعة و الهدية جميعاً، فالمشتري بذل الثمن ليحصل على السلعة و الهدية، فالعقد وقع بينهما بثمن واحد.

قال في تهذيب الفروق: (الهبة المقارنة للبيع ، إنما هي مجرد تسمية ، فإذا قال شخص لآخر: أشتري منك دارك بمائة على أن تهبني ثوبك، ففعل، فالدار و الثوب مبيعان معاً بمائة)[٢].

ما يترتب على هذا التخريج :

أولاً : جواز هذا النوع من الهدايا الترويجية بذلاً و قبولاً ، لأنه بيع ، و قد قال الله تعالى : (
⌂➚⬂⓿◆⌨⬂♑◉✍✂ ✦✏✍✂ ☐✎⌂❍❒🕮◆❒
❒◆❍⌂❷▪✑◆♑◉✍✂❷♒⌘📪◆❑❒🗐✂☎🗐)[٣].

ثانياً : يشترط في هذه الهدية جميع شروط البيع ، و من ذلك أنه لا يجوز أن تكون مجهولة ، بل لا بد من أن تكون معلومة إما برؤية أو بصفة.

ثالثاً : يثبت في هذه الهدية جميع أنواع الخيارات التي تثبت في عقد البيع.

رابعاً : يجب على البائع تسليم الهدية الموعودة للمشتري لأنها جزء من المبيع المعقود عليه.

خامساً: للبائع الرجوع في الهدية الترويجية مع السلعة، إذا انفسخ العقد لأنها من المبيع المعقود عليه.

نوقش هذا التخريج بأمرين :

الأول: إن الهدية الترويجية غير مقصودة بالعقد، بل هي تابعة ، لذلك فإن كلاً من البائع و المشتري يقصد بهذا العقد السلعة لا الهدية ، و إنما جاءت الهدية لأجل الترغيب في الشراء و التشجيع عليه أو المكافأة بها ، فليست الهدية جزءً من المبيع في حقيقة الأمر.

الثاني: إن الهدية الترويجية ليس لها أثر على الثمن بالكلية، فثمن السلعة ثابت لم يتغير بوجود الهدية، فدل ذلك على أنها ليست جزءً من المبيع و إلا لكان لها أثر في الثمن.

التخريج الثالث:

إن هذه الهدية الترويجية ما هي إلا هبة بشرط الثواب، و ذلك لأن قصد البائع من هذه الهدية تكثير مبيعاته و زيادتها[١].

ما يترتب على هذا التخريج:

أولاً: جواز هذا النوع من الهدايا إذا كان العوض المشروط معلوماً، لأن علم العوض في هبة الثواب واجب عند الحنفية و المالكية و الشافعية و الحنابلة و ابن حزم من الظاهرية[٢].

ثانياً: للبائع الرجوع في هذا النوع من الهدايا الترويجية إذا لم يحصل له العوض[٣] و ذلك لقول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (الواهب أحق بهبته ما لم يُثَب عليها)[٤].

المناقشة لهذا التخريج:

---

[١] ينظر: النظرية و التطبيق للعاصي ص (٤٨٦).

[٢] ينظر: حاشية ابن عابدين (٧٠١/٥) ، ملتقى الأبحر (١٥٤/٢) ، بلغة السالك (٢٣٧/٣) ، منح الجليل (٢١٤/٨) ، مغني المحتاج (٤٠٤/٢-٤٠٥)، روضة الطالبين (٣٨٦/٥)، الشرح الكبير لابن قدامة (٨/١٧) ، منتهى الإرادات (٢٢/٢) ، المحلى (١١٨/٩).

[٣] ينظر: تبيين الحقائق (١٠٢/٥) ، الذخيرة للقرافي (٢٧٣/٦) ، روضة الطالبين (٣٨٦/٥) ، كشاف القناع (٣٠٠/٤).

[٤] رواه ابن ماجه في كتاب الهبات ، باب من وهب هبة رجاء ثوابها رقم (٢٣٨٧) (٧٩٨/٢) من حديث أبي هريرة رضي الله عنه ، قال البيهقي معلقاً على هذا الحديث في السنن الكبرى (١٨١/٦) " ابراهيم بن اسماعيل ضعيف عند أهل العلم بالحديث ، و عمرو بن دينار عن أبي هريرة منقطع " و قال: في مصباح الزجاجة (٢٣٦/٢) رقم (٧٣٦) إسناده ضعيف ، لضعف إسماعيل بن إبراهيم بن مجمع " و قال البيهقي: و المحفوظ عن عمرو بن دينار عن سالم عن أبية عن عمر قال: من وهب هبة فلم يُثب فهو أحق بهبته إلا لذي رحم " ثم ذكر طرقاً أخرى عن عمر رضي الله عنه موقوفاً ، ثم قال البخاري: هذا أصح أي الموقوف على عمر رضي الله عنه ، و ذكر هذا أيضاً الحافظ بن حجر في تلخيص الحبير (٧٣/٣)

نوقش هذا التخريج بأن هبة الثواب عند الفقهاء: عطية قُصد بها عوض مالي[١] و لذلك اختلفوا في تكييفها ابتداءً و انتهاءً و على النحو الآتي:

ذهب الحنفية على أنه هبة ابتداء، بيع انتهاء[٢]، و ذهب المالكية و الشافعية و الحنابلة[٣] إلى أنها بيع ابتداء و انتهاء.

فتخريج مثل هذا النوع من الهدايا الترويجية على هبة الثواب فيه بعد، لأن الواهب لا يرجو عوضاً مالياً عن هذه الهدية، بل مقصوده تشجيع المشتري، و حفزه على الشراء، كما أن الموهوب له إذا أقدم على الشراء و بذل المال، فإنه لا يريد بذلك مكافأة البائع على هبته الترويجية، بل يريد بذلك السلعة أو الخدمة ثم إن هناك فرقاً جوهرياً بين هبة الثواب و الهدية الترويجية و هو أن هبة الثواب تُبذل ثم يُطلب عوضها، أما الهدية الترويجية فإنها لا تكون إلا بعد حصول الشرط الذي عُلقت عليه و هو الشراء فهذا كله يوضح أن تخريج هذا النوع من الهدايا الترويجية على هبة الثواب ضعيف جداً[٤].

التخريج الرابع:

أن هذه الهدية الترويجية من الهدايا المحرمة التي يتذرع بها إلى أكل أموال الناس بالباطل و الإضرار بالتجار الآخرين[٥].

ما يترتب على هذا التخريج:

أولاً: تحريم هذه الهدايا الترويجية بذلاً، و قبولاً، و ذلك لأمور:

- أن فيها احتيالاً و تمويهاً و تغريراً بالناس لأكل أموالهم بشتى الحيل[٦].

---

[١] شرح حدود ابن عرفة (٥٥٩/٢)

[٢] ينظر: ملتقى الأبحر (١٥٤/٢) ، البناية في شرح الهداية (٢٤٩/٩).

[٣] ينظر: مواهب الجليل (٦٦/٦) ، شرح المحلى على منهاج الطالبين (١١٤/٣) ، الأنصاف (١١٦/٧) ، منتهى الإرادات (٢٢/٢)

[٤] ينظر: الأنشطة الترويجية للشركات ص (٤٥-٥٠).

[٥] ينظر: فتاوى و رسائل الشيخ محمد بن إبراهيم رقم (١٥٨٠) (٧٧/٧) ، فتاوى البيوع و المعاملات: عبد الله جبرين ص (٢٨٧).

[٦] ينظر: فتاوى و رسائل الشيخ محمد بن إبراهيم رقم (١٥٨٠) (٧٧/٧).

- أن هذه الهدايا لا مقابل لها، و هي لم تبذل تبرعاً، بل بُذلت على سبيل المعاوضة، فأين عوضها ؟.
- إن هذه الهدايا إضرارٌ بالتجار الذين لم يستعملوها[1] وقد قال النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (لا ضرر و لا ضرار)[2].

المناقشة لهذا التخريج :

يناقش هذا التخريج بأمرين :

الأول: أن الأصل في المعاملات الحل، و لم يقم ما يوجب تحريم هذه الهدايا الترويجية.

الثاني: أن ما ذكر من تعليلات للقول بالتحريم يُناقَش بما يأتي :

- إن هذه الهدايا الترويجية وسيلة لترغيب الناس في الشراء، و تشجيعهم على التعامل مع من يستعملها، فهي ليست لأخذ أموالهم بغير حق، و لا لتوريطهم في شراء ما لا يحتاجون، و لا لستر عيوب فيما يبيعون، فلا تحيُّل فيها و لا تمويه و لا تغرير، فلا تكون من أكل أموال الناس بالباطل.
- إن هذه الأموال ليست معاوضة، فيطلب فيها العوض، و لا تبرعاً محضاً، بل هي مكافأة و تشجيع من البائع للمشتري على اختياره و التعامل معه، فهي نوع تبرع و إحسان.

- إنَّ دعوى الإضرار بالتجار الآخرين يمكن أن تناقَش بما يأتي :
  - إن دواعي الإقبال على بائع دون آخر كثيرة و متنوعة و مختلفة و ليست الهدايا الترويجية هي العامل المؤثر في ذلك ليعلق عليه الحكم.
  - إن أهل التجارات يسلكون طرقاً كثيرة في جذب الناس إلى سلعهم أو خدماتهم ، فلا ينبغي أن يحجر على أحدهم في استعمال ما أحله الله من وسائل الترغيب و الجذب، لكون غيره لم يستعملها، فإن ذلك نظير ما لو أن تاجراً رغَّب

[1] ينظر: الأنشطة الترويجية للشركات ص (٤٥-٤٨).

[2] ينظر: إيثار الإنصاف في آثار الخلاف ص (٣٠٢).

عملاءه بإعطائهم خيار الشرط فيما يشرونه منه و تميَّز به دون سائرهم، فهل من الإنصاف و العدل أن يمنع ذلك، لكون غيره لم يستعمله؟ يتبين من خلال العرض السابق للتخريجات، و ما رُدَّ عليها من مناقشات أن أقربها إلى الصواب، تخريج الهدية الترويجية على الهبة المطلقة، على أنه لا فرق بين هذه التخريجات من حيث حكم هذه الهدايا، و أنها جائزة، لأن الأصل في المعاملات الحل، عدا التخريج الرابع، و قد تقدَّم مناقشته، و بيان ضعفه.

و بعد هذا العرض لهذه التخريجات نعود لتبيين أن الهدية الترويجية السلعية و ليست الخدمية لها ثلاثة فروع، ذكرنا الفرع الأول في بداية المطلب الثاني، و هو أن يكون المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء.

٢- الفرع الثاني

أن لا يكون المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء.

الأمر الأول: واقع هذه الحالة:

صورة ذلك ما يقوم به كثير من التجار، و أصحاب السلع، من اعطاء المشترين سلعة زائدة على ما اشتروه بدون وعد سابق أو إخبار متقدم على العقد إكراماً للمشترين، و مكافأة لهم على شرائهم و ترغيباً في استمرار التعامل[١].

الأمر الثاني: تخريجها الفقهي و حكمها:

يمكن تخريج هذه الهدايا الترويجية فقهياً على أحد ثلاثةَ تخريجات:

التخريج الأول:

أن هذه الهدية الترويجية هبة محضة لتشجيع الناس على الشراء، أو مكافأتهم عليه، أو على اختيارهم للمحل أو النوع و ما أشبه ذلك[٢]. و الذي يترتب على هذا التخريج:

أولاً: جواز هذا النوع من الهدايا الترويجية لأن الأصل في المعاملات الإباحة، ما لم يقم مانع شرعي.

---

[١] ينظر: الأنشطة الترويجية للشركات ص(٥٤-٤٨)

[٢] ينظر: إيثار الإنصاف في آثار الخلاف ص (٣٠٢)

ثانياً: استحباب قبول مثل هذا النوع من الهدايا الترويجية لعموم الأدلة الحاثة على قبول الهدية.

ثالثاً: أنه لا يجوز للواهب الرجوع في هذه الهدية بعد قبض المشتري، و لو انفسخ العقد[١] لما ورد من النهي عن الرجوع في الهبة.

رابعاً: يصح أن تكون هذه الهدية الترويجية مجهولة بناءً على جواز الجهالة في عقود التبرعات[٢].

التخريج الثاني: إن هذه الهدية الترويجية زيادة في المبيع فتلتحق بالعقد.

قال الزركشي من الشافعية: (الهبة اذا وقعت ضمن معاوضة، لم تفتقر إلى القبض) و قال في تعليل ذلك (لأنها في ضمن معاوضة)[٣] فهي بمثابة الزيادة في المبيع المعقود عليه.

و قال في تهذيب الفروق (الهبة المقارنة للبيع، إنما مجرد تسمية، فإذا قال شخص لآخر: أشتري منك دارك بمائة على أن تهبني ثوبك، ففعل فالدار و الثوب مبيعان معاً بمائة، و اذا قال شخص لآخر: أبيعك داري بمائة على أن تهبني ثوبك، فالدار مبيعة بالمائة و الثوب، و التسمية لا أثر لها)[٤].

و قال شيخ الإسلام ابن تيمية (الهدية اذا كانت بسبب ألحقت به)[٥].

وقال ابن رجب في قواعده: (تعتبر الأسباب في عقود التمليكات)[٦]. و الهبة من عقود التمليكات فيعتبر سببها و تلحق به.

ما يترتب على هذا التخريج:

---

[١] ينظر: ينظر الإنصاف في آثار الخلاف ص (٣٠٢)

[٢] ينظر: الأنشطة الترويجية للشركات للدكتور متولي ص (٤٥-٤٨)

[٣] خبايا الزوايا (٣١٩) و ينظر: روضة الطالبين (١٣٦/٦) ، قلائد الخرائد (٣٢٠/١).

[٤] ينظر: تهذيب الفروق (١٧٩/٣) و عقد الجواهر الثمينة (٣٦٨/٢).

[٥] مجموع الفتاوى (٣٣٥/٢٩)

[٦] قواعد ابن رجب ص (٣٢١).

أولاً: جواز هذا النوع من الهدايا بذلاً و قبولاً، لأنها من البيع، و قد قال الله تعالى: (
❒◆🕮❒❍⍓✍❒ ✁⊛✎✦ ✁⊛◉♑⍂⌨◆⓿⍂➚⍓
❒◆❍⍓❷▪⏵◆ ✁⊛◉♑❷⨳⌘✆◆❑❒🗐✁☎)[1].

ثانياً: إن هذه الهدية تلتحق بالعقد، فيجب فيها ما يجب للبيع من شروط، و يثبت لها ما يثبت للمبيع من أحكام، و قد جاء في الفتاوي الهندية: (و الزيادة في الثمن، و المثمن جائزة حال قيامها، سواء كانت الزيادة من جنس الثمن أو من غير جنسه و تلتحق بأصل العقد)[2]. و في منتهى الإرادات: (أما ما يزاد في ثمن أو مثمن، أو أجل أو خيار، أو يحط زمن الخيارين فيلتحق به)[3].

ثالثاً: أنه في حال انفساخ العقد يرجع البائع بالسلعة و الهدية، لأنها من المبيع، قال ابن رجب في قاعدة اعتبار الأسباب في عقود التمليكات: نص الإمام أحمد (فيمن اشترى لحماً ثم استزاد البائع، فزاده ثم رد اللحم بعيب، فالزيادة لصاحب اللحم، لأنها أخذت بسبب اللحم فجعلها تابعة للعقد في الرد، لأنها مأخوذة بسببه)[4].

التخريج الثالث: إن هذه الهدية الترويجية ما هي إلا حط من الثمن، فهي تخفيض أو حسم، فالمشتري حصل على الهدية و السلعة معاً دون زيادة في الثمن، فعد ذلك تخفيضاً و نقصاً من الثمن، قال في مطالب أولي النهى: (وهبة بائع لوكيل اشترى منه لنقص من الثمن، فتلتحق بالعقد، لأنها لموكله، وهو المشتري، و يخبربها)[5].

ما يترتب على هذا التخريج:

الذي يترتب على هذا التخريج هو نفسه الذي يترتب على تخريج الهدية الترويجية على أنها زيادة في المبيع غير أنه في هذا التخريج لا يرجع المشتري في حال إنفساخ العقد إلا بالثمن بعد

---

(1) سورة البقرة آية (٢٧٥).

(2) الفتاوى الهندية (١٧١/٣) ، حاشية ابن عابدين (١٥٤/٥) ، طريقة الخلاف في الفقه للاسفندي ص (٣١٧)

(3) منتهى الإرادات (٣٦٨/١) و ينظر: مطالب أولى النهى (١٣٢/٣).

(4) قواعد ابن رجب ص (٣٢٢) و ينظر: إيثار الإنصاف ص (٢٠٣).

(5) مطالب أولى النهى (١٢٣/٣).

التخفيض، و أما البائع فإنه يرجع بالسلعة فقط، لأن الهدية حط من الثمن قبضه المشتري، فيلتحق بالعقد[١].

المناقشة لهذا التخريج:

يناقش هذا التخريج: بأن البائع لم يخفض الثمن في الحقيقة، فثمن السلعة لم يطرأ عليه تغيير، بل هو ثابت على كل حال سواء بالهدية أو بدونها. لذلك يفرق أصحاب السلع بين التخفيض، و بين هذه الهدايا، كما أن المشترين لا يأخذون هذه الهدايا على أنها تنزيل من الثمن، و لذلك تجد أن الثمن الذي يسجله الباعة في الفواتير[٢] و الذي يتكلم به المشترون هو الثمن الذي بذله المشتري دون اعتبار للهدية، و لذلك فإن التسويقيين يذكرون هذه الوسيلة لمن يريد الترويج لسلعة دون التأثير على الأسعار[٣].

الترجيح بين هذه التخريجات:

عند النظر إلى هذه التخريجات الفقهية يظهر و الله أعلم أن أقربها الى الصواب، هو تخريج هذا النوع من الهدايا الترويجية، على أنها هبة محضة، لأن هذا هو أقرب التوصيفات الفقهية لمقصود البائع و المشتري، و معلوم أن البائع يبذل هذه الهدايا ليرغب في الشراء و يشجع عليه، و إن المشتري يقبل بها على أنها جزء من المبيع ، أو ان لها أثراً في الثمن، و لذلك نجد المشتري لا يحتاط فيها كما يفعل في السلعة المقصودة بالعقد، إذ إنَّ هذه الهدية أمر تابع زائد.

أما تخريجها على أنها زيادة في المبيع تلتحق بالعقد، فهذا تخريج قوي جيد، ولاسيما إذا كانت الهدية الترويجية من جنس المبيع، كأن يكون المبيع كتاباً، و الهدية نسخة أخرى من الكتاب نفسه أو زيادة في كمية و قدر البيع. أما اذا كانت الهدية الترويجية من غير جنس المبيع، كأن يكون المبيع كتاباً و الهدية قلماً، فإنها تخرج على أنها هبة محضة[٤].

---

[١] ينظر: التسويق المعاصر للدكتور أحمد عبد الرحيم ص (٣٠٨).

[٢] فواتير: جمع فاتورة ، و هي عند التجار لائحة ترسل مع البضاعة ، تدرج فيها أصناف البضاعة ، مع بيان كميتها و ثمنها و أجرة نقلها. ينظر: معجم الأغلاط اللغوية المعاصرة ص (٤٩٧).

[٣] ينظر: إدارة التسويق للدكتور أبو زرعة (١٦٩/٢)

[٤] ينظر: التسويق النظرية و التطبيق للدكتور العاصي ص (٤٨٣).

أما تخريج الهدية الترويجية على أنها تخفيض، فضعيف لما ورد عليه من مناقشة.

الفـرع الثـالـث

أن يكون الحصول على الهدية مشروطاً بجمع أجزاء مفرّقة في أفراد سلعة معينة.

الأمر الأول: واقع هذه الحالة:

صورة ذلك ما تقوم به بعض الشركات، من وضع ملصقات مجزَّأة في أفراد سلعة معينة غالباً ما تكوِّن هذه الأجزاء شكلاً معيناً.

و أيضاً من صور هذا الحال ما تقوم به بعض محلات المواد الغذائية و الإستهلاكية الكبيرة (السوبر ماركت)[1] من اعطاء مَن بلغ حداً معيناً من الشراء بطاقة فيها جزء من جهاز، على أنه اذا كرر الشراء ثانيةً، و بلغ ذلك الحد، فإنه يُعطَ بطاقة أخرى فإذا أكمل الجزء الآخر يكون ذلك الجهاز هدية مجانية لصاحب البطاقة.

الأمر الثاني: تخريجها الفقهي و حكمها:

هذه الصور من الهدايا الترويجية تخرج على أنها هبة.

ما يترتب على هذا التخريج:

يترتب على هذا التخريج تحريم هذا النوع من الهدايا الترويجية، لما يأتي:

أولاً: إن هذا النوع من الهدايا الترويجية ينفي إلى حمل الناس على شراء ما لا حاجة لهم فيه من السلع. طمعاً في تكميل هذه الأجزاء المفرقة، و هذا من الإسراف و التبذير الذي نهى الله عنه في قوله تعالى: (❐◆•• ✍ ➔❍⇳❸⊘▫➔❑☑✂☎ 🗐 ⊘✡✵❍⬅➀ •• ⑥↗♦⊘🖪❹ ✂☞☜✉⊘☺⬅❍⇳❸⊘▫⊘✓▫☙)[2]. و في قوله: (❐◆•• ✍➔⌨♦⓿ℯℊ☞❻⬀ ✍♦⌨⬀⓿☞③❷⏲✂)[3] و في هذا

---

[1] سوبر ماركت: كلمة مأخوذة من (SUPER MARKET) في اللغة الإنكليزية، و هي عبارة عن كلمتين سوبر (SUPER) و ماركت (MARKET) و الأولى تعني كبير أو إضافي و الثانية تعني سوق فمعناها بالعربية: سوق كبير. ينظر: قاموس المنار ص (٣٩٢).

[2] سورة الأنعام آية (١٤١).

[3] سورة الإسراء آية (٢٦)

الأسلوب من أساليب الترويج إضاعة للمال الذي نهى النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ عن إضاعته[1].

و فيه أيضاً حمل الناس على التخوّض في مال الله بغير حق، و قد قال ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (إن رجالاً يتخوّضون في مال الله بغير حق، فلهم النار يوم القيامة)[2].

ثانياً: إن في هذا النوع من الهدايا قماراً و ميسراً، و ذلك أن مشتري هذه السلع و الخدمات يبذل مالاً في شرائها، ليجمع الأجزاء المفرقة، أو يملأ الدفتر الخاص، ثم هو على خطر بعد الشراء فقد يحصل الجزء المطلوب فيغنم و قد لا يحصله فيغرم، و هذا نوع من المخاطرات التي أجمع أهل العلم على تحريمها.

المسألة الثانية: كون الهدية الترويجية منفعة (خدمة)[3] ذكرنا في بداية المطلب الثاني أن الهدايا الترويجية قسمان، الأول و تناولناه في المسألة الأولى: ان الهدايا الترويجية تكون سلعة، و الآن نأتي إلى المسألة الثانية و هي القسم الآخر إن الهدايا الترويجية عبارة عن منفعة أي قد تكون السلعة عبارة عن منفعة، و هذه الصورة لا تخلو من حالين هما في الفرعين الآتين:

الفرع الأول:

أن يكون المشتري موعوداً بالمنفعة (الخدمة) قبل العقد.

الأمر الأول: واقع هذه الحالة:

---

[1] رواه البخاري في كتاب الإستقراض – باب ما ينهى عن اضاعة المال رقم (٢٤٠٨) (١٧٧/٢) بلفظ (إن الله حرم عليكم ، عقوق الأمهات و وأد البنات ، و منع و هات ، و كره لكم: قيل و قال ، و كثرة السؤال و إضاعة المال).

[2] رواه البخاري في كتاب فرض الخمس ، باب قول الله ، فأن لله خمسه و للرسول، رقم (٣١١٨) (٣٩٣/٢) من حديث خولة بنت عامر الأنصارية رضي الله عنها

[3] خدمة: مفرد و جمعها خدمات: و هي أي عمل أو جهد يبذل لتلبية و سد حاجات الآخرين أو طلباهم ، و يشمل ذلك المنافع العامة ، كخدمة الهاتف و النقل و كذلك بعض الأعمال المهنية كغسل الملابس و الصيانة و الإصلاح و ما شابه ذلك. ينظر: معجم مصطلحات الإقتصاد و المال و إدارة الأعمال ص (٤٩٦) المعجم الوسيط مادة / خدمة ص (٢٢١).

صورة هذا ما تعلن عنه كثير من محطات وقود السيارات أو تغيير الزيوت، أو غسل السيارات، من أن مَن جمع عدداً محدداً من البطاقات التي تثبت أنه اشترى منهم وقوداً أو غيَّر عندهم الزيت أو غسل السيارة، فله غسلة مجانية، و نحو ذلك من الخدمات. و مما يدخل أيضاً في هذه الحال ما تقوم به بعض الشركات، أو أصحاب السلع من أن من اشترى منهم سلعة أو خدمة، فإن له هدية تذكرة سفر مجانية إلى بلدٍ معين[١].

الأمر الثاني: تخريجها الفقهي و حكمها:

تخرّج هذه الهدية على أنها هبة محضة للمنفعة (الخدمة) مكافأة على التعامل و تشجيعاً عليه.

ما يترتب على هذا التخريج:

أولاً: جواز مثل هذا النوع من الهدايا الترغيبية بذلاً و قبولاً عملاً بأصل الإباحة في المعاملات[٢].

ثانياً: ليس للبائع الرجوع بأجرة الخدمة إذا انفسخ العقد لعموم قوله ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (العائد في هبته كالكلب يقيء ثم يعود في قيئه)[٣].

المطلب الثالث: التخريج الفقهي للهدايا الإعلانية (العيّنات):

الهدايا الإعلانية: و هي ما تقدمه المؤسسات و الشركات للعملاء من نماذج معدّة اعداداً خاصاً للتعريف ببضاعة جديدة، أو إعطاء العملاء فرصة تجربة السلعة، أو لأجل الترويج لها[٤]. و هذا النوع من الهدايا الترغيبية يهدف إلى تحقيق أحد غرضين:

الأول: تعريف الناس بالسلعة الجديدة، و كيفية إستعمالها، ومعرفة مدى تلبيتها لحاجاتهم و إشباعها لرغباتهم.

---

[١] ينظر: الإعلان للدكتور: أحمد المصري ص (٩٥)

[٢] ينظر: فن البيع ص(١١٦).

[٣] تقدم تخريجه

[٤] ينظر: ادارة التسويق (١٦٩/٢)

الثاني: أن تكون نموذجاً لما يطلب في السلعة المعقود عليها من المواصفات، فتكون هذه الهدية ممثلة للمعقود عليه، و غالباً ما تستعمل هذه النماذج الإعلانية في السلع التي تحتاج إلى تصنيع[1].

أما حقيقة هذا النوع من الهدايا الترغيبية فقهياً، فهي هدية و هبة.

ما يترتب على هذا التخريج:

أولاً: جواز مثل هذا النوع من المعاملات لأن الأصل في المعاملات الحل و لا دليل على المنع.

ثانياً: استحباب قبول هذا النوع من الهدايا، لدخوله في عموم الأحاديث التي تحث على قبول الهدية.

ثالثاً: لا يجوز للواهب الرجوع في مثل هذا النوع من الهدايا، لدخولها في عموم قوله ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (العائد في هبته كالكلب يقيء ثم يعود في قيئه)[2].

رابعاً: يجب أن تكون هذه الهدايا الإعلانية مطابقة للواقع في بيان حقيقة السلعة، و جودتها و مدى تلبيتها لحاجات العملاء.

خامساً: جواز اعتماد هذه العينات التعريفية عبد إجراء العقود بناءً على القول بصحة بيع الأنموذج.

و قد اختلف أهل العلم في ذلك على قولين:

القول الأول: يصح اعتماد هذه العينات في عقد البيع، اذا كان المبيع مما لا تتفاوت احاده، و يمكن ضبط أوصافه بهذا الأنموذج، و هذا مذهب الحنفية[3] و المالكية[4] و الشافعية[5] و قول في مذهب أحمد[1] و هو قول ابن حزم من الظاهرية[2].

---

(1) الأنموذج: بضم الهمزة، هو ما يدل على صفة الشيء و هو معرب، ينظر: القاموس المحيط ص(٢٦٦)، المصباح المنير ص(٣٢٢)

(2) تقدم تخريج الحديث.

(3) ينظر: الهداية للمرغيناني (٢/٣٧)، تبيين الحقائق (٤/٢٦)

(4) ينظر: مواهب الجليل (٤/٢٩٤-٢٩٥).

(5) ينظر: شرح المحلى على منهاج الطالبين (٢/١٦٥)، مغني المحتاج (٢/١٩).

القول الثاني: لا يصح اعتماد هذه العينات في عقد البيع مطلقاً، و هذا هو الصحيح من مذهب أحمد[٣].

و منشأ هذا الخلاف هو ما يحصل بهذا الأنموذج أو العيّنة، مع العلم بالمبيع أو لا؟، فمن قال: إنه يحصل بها العلم بالمبيع صحح بيع العيّنة أو الأنموذج.

و من قال: لا يحصل معها العلم بالمبيع وقت العقد لم يصحح البيع. و لذلك اشترط القائلون بصحة بيع الأنموذج أن يكون المبيع مما لا تتفاوت آحاده كالمكيل و الموزون، أما ما تتفاوت أجزاؤه فلا يجوز[٤]. و قد مثلوا ـ رحمهم الله ـ بالمكيل و الموزون بناءً على أنه لا يمكن ضبط غيرهما، و هذا بالنظر إلى عصرهم صحيح.أما اليوم فإن التطور الصناعي بلغ حداً أصبح فيه كل شيء يمكن ضبطه بأوصاف لا تختلف و لا تتفاوت آحاده، و على هذا فإن بيع الأنموذج بيع صحيح و إن اعتماد هذه العينات الإعلانية التعريفية في البيوع جائز لا حرج فيه.

المطلب الرابع: **الهدية النقدية**[٥]:

يقوم بعض المنتجين، و أصحاب السلع بوضع شيء من القطع الذهبية، أو الفضية، أو العملات الورقية، في سلعهم و بضائعهم لتشجيع الناس على الشراء. و لهذه الهدايا النقدية صورتان أو مسألتان.

الأولى: وضع هدية نقدية في أفراد كل سلعة معينة.

الثانية: وضع هدية نقدية في بعض أفراد سلعة معينة.

المسألة الأولى: هدية نقدية في كل سلعة

الفرع الأول: واقعها

---

(١) ينظر: الفروع (٢١/٤)، الانصاف (٢٩٥/٤).

(٢) ينظر: المحلى (٣٣٧/٨).

(٣) ينظر: الانصاف (٢٩٥/٤)، كشاف القناع (١٦٣/٣).

(٤) ينظر: البناية في شرح الهداية (١٢٤/٧-١٢٥)، مغني المحتاج (١٩/٢)

(٥) النقدية: كلمة مأخوذة من النقد: و هو العملة من الذهب أو الفضة أو غيرهما مما يتعامل به الناس. ينظر: المعجم الوسيط — مادة (نقد) ص (٩٤٤).

صورة هذه الهدية أن يعلن التاجر، أو الشركة، أن في كل علبة أو فرد من أفراد سلعة معينة، ديناراً أو دينارين أو ألفاً أو ألفين و نحو ذلك ليشجع الناس على شرائها. و يذكر أهل التسوق ان فائدة هذا الأسلوب هو حسم ثمن السلعة مع المحافظة على ثبات السعر دون التأثير على سياسة التجزئة التخفيضية[1].

الفرع الثاني: تخريجها الفقهي و حكمها

يحتمل هذا النحو من الهدايا النقدية التخريجين الآتيين:

التخريج الأول:

أن هذه الهدية تخرَّج على مسألة مد عجوة ودرهم.

و مسألة مد عجوة ودرهم هي: أن يبيع ربوياً بجنسه و معهما أو مع أحدهما من غير جنسه[2].

و هذا النوع من الهدايا حقيقته، أن البائع باع السلعة و ما معها من أوراق نقدية بأوراق نقدية، فهي إحدى صور مسألة مد عجوة ودرهم.

ما يترتب على هذا التخريج:

الخلاف في جواز هذا النوع من الهدايا النقدية بناءً على اختلافهم في مسألة مد عجوة ودرهم. فقد إختلف أهل العلم في مسألة مد عجوة ودرهم على ثلاثة أقوال:

القول الأول: لا يجوز مطلقاً.

و هذا مذهب الشافعية[3] و الحنابلة[4] و ابن حزم[5] من الظاهرية.

---

(1) ينظر: [ADVERTISING PROCEDURE] اجراءات الدعاية ص (٣٥٧).

(2) ينظر: شرح فتح الغدير (١٤٤/٧)، القوانين الفقهية ص (١٦٧)، حاشية الشرقاوي على تحفة الطلاب (٣٥/٢)، الروض المربع (١١٣/٢). ملاحظة: الحنفية و المالكية لم يسموا هذه المسألة بمسألة مد عجوة و درهم في كتبهم بل يذكرونها دون تسمية.

(3) ينظر: التهذيب في فقه الامام الشافعي (٢٤٧/٣)، الحاوي الكبير (١١٣/٥).

(4) ينظر: منتهى الارادات (٣٧٨/١)، كشاف القناع (٢٦٠/٣).

(5). ينظر: المحلى (٤٩٤/٨)

القول الثاني: يجوز اذا كان ما مع الربويين تابعاً، و المفرد أكثر من الذي معه غيره. و هذا مذهب المالكية[١]، و رواية في مذهب أحمد[٢] إختارها شيخ الإسلام ابن تيمية[٣].

القول الثالث: يجوز مطلقاً.

و هذا مذهب الحنفية[٤] و الرواية الثانية[٥] عن أحمد.

أدلة القول الأول:

استدل أصحاب القول الأول بأدلة من السنة و العقل:

أولاً: من السنة

الأول: حديث فُضالة بن عبيد ـ رضي الله عنه ـ، قال: (اشتريت يوم خيبر قلادة باثني عشر ديناراً، فيها ذهب و خرز ففصلته فوجدت فيها أكثر من اثني عشر ديناراً، فذكرت ذلك للنبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ فقال: (لا تباع حتى تفصل)[٦].

وجه الدلالة:

إن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ نهى عن بيع القلادة من الذهب بالدنانير حتى يفصل ما فيها من خرز، و هذا يدل على تحريم البيع الربوي بجنسه و معه أو معهما من غير جنسه[٧].

---

[١]. ينظر: عقد الجواهر الثمينة (٣٧٧/٢)، مواهب الجليل (٣٣٠/٤)

[٢]. ينظر: الانصاف (٣٣/٥)

[٣]. ينظر: مجموع الفتاوى (٤٦١/٢٩)

[٤]. ينظر: شرح معاني الآثار (٧٢/٤)، شرح فتح القدير (١٤٤/٧)، حاشية ابن عابدين (٢٦٤/٥). ملاحظة: تبين من خلال الاطلاع على كتب الحنفية أنهم يفرقون في مسألة مد عجوة بين ما اذا باع ربوياً بجنسه و معهما من غير جنسهما، مثل ما اذا باع درهمين و ديناراً بدرهم و دينارين، فهذا لا يجوز مطلقاً لأنهم يعتبرون الدرهمين بالدينار، و الدرهم بالدينارين، و بين ما اذا باع ربوياً بجنسه و مع احدهما من غير جنسه، مثل ما اذا باع حلية فضة كل خمسون درهماً بمائة درهم، فهذا يجوز إن كان المفرد من الربوي اكثر مما في الذي معه غيره، ينظر: شرح فتح القدير (١٤٢/٧)، تبيين الحقائق (١٣٦/٤).

[٥] ينظر: مجموع الفتاوى (٤٥٧/٢٩)

[٦] رواه مسلم في كتاب المساقاة – باب بيع القلادة فيها خرز و ذهب (٣٨٢/٣).

[٧] ينظر: الحاوي الكبير (١١٤/٥)

المناقشة:

نوقش هذا الدليل من وجهين:

الوجه الأول: إن الحديث مضطرب في سنده و متنه[1] فأما سنده فقد روي مرفوعاً إلى النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ و موقوفاً على فضالة، أما متنه ففي بعض الروايات أنه إشترى القلادة (بتسعة دنانير أو بسبعة دنانير)[2] وفي بعضها (باثني عشر ديناراً)[3]. و في بعضها (فيها ذهب ورق و جوهر)[4] وفي بعضها الآخر (فيها ذهب و خرز)[5].

الوجه الثاني: إن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ إنما نهى عن بيع القلادة التي فيها ذهب و خرز، لأن ذهب القلادة أكثر من الثمن، فلا يدل ذلك على منع ما لو كان الذهب أكثر من الذي معه غيره[6].

الإجابة:

و أجيب عن هذين بما يأتي:

أما دعوى الإضطراب، فأجاب عنها الحافظ ابن حجر فقال: (هذا الإختلاف لا يوجب ضعفاً، بل مقصود الإستدلال محفوظ لا اختلاف فيه، و هو النهي عن بيع ما لم يفصل، أما جنسها و قدر ثمنها فلا يتعلق به في هذه الحالة ما يوجب الحكم بالإضطراب، و حينئذ ينبغي الترجيح بين رواتها، و إن كان الجميع ثقات، فيحكم بصحة رواية احفظهم و اضبطهم و تكون رواية الباقين بالنسبة إليه شاذة)[7].

---

[1] ينظر: شرح معاني الآثار (٧٢/٤)، شرح مشكل الآثار (٣٨٢/١٥)، إعلاء السنن (٢٨٥/١٤)

[2] رواه أبو داود: كتاب البيوع، باب الحلية تباع بالدراهم رقم (٣٣٥١) (٦٤٧/٣)

[3] رواه مسلم في كتاب المساقاة – باب بيع القلادة فيها خرز و ذهب (١٥٩١) (١٢١٣/٣).

[4] رواه مسلم: كتاب المساقاة، باب بيع القلادة فيها خرز رقم (١٥٩١) (١٢١٣/٣) من حديث فضالة فضالة بن عبيد رضي الله عنه

[5] رواه مسلم: كتاب المساقاة، باب بيع القلادة فيها خرز رقم (١٥٩١) (١٢١٣/٣) من حديث فضالة فضالة بن عبيد رضي الله عنه

[6] ينظر: مشكل الاثار (٣٨٢/١٥) ، مجموع الفتاوى (٤٦٦/٢٩) إعلاء السنن (٢٧٩/١٤).

[7] تلخيص الحبير (٢٣٥/٢) و ينظر: تكملة السبَكي للمجموع (٣١٣/١٠).

أما قولهم: إن النهي محمول على غير ما إذا كان الذهب المفرد أكثر من الذي معه شيء فجوابه أن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ أطلق الجواب من غير سؤال فدلّ على استواء الحالين[1] ويشهد لهذا أن فضالة ـ رضي الله عنه ـ و هو صاحب القصة قد حمل نهي النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ على العموم، فأجاب من سأله عن شراء قلادة فيها ذهب و ورق، و جواهر، فقال: انزع ذهبها فاجعله في كفة و اجعل ذهبك في كفة، ثم لا تأخذه إلا مثلاً بمثل، فإني سمعت رسول الله ـ صلى الله عليه و سلم ـ يقول: (من كان يؤمن بالله و اليوم الآخر فلا يأخذنّ إلا مثلاً بمثل)[2].

و يجاب عن ذلك أيضاً: بأن العبرة بعموم اللفظ لا بخصوص السبب[3] فيشمل النهي بذلك بذلك غير صورة الحديث مما يكون فيه الفرد مساوياً أو أقل من الذي معه غيره.

الثاني من الأدلة: عموم الأحاديث التي فيها النهي عن بيع الذهب بالذهب، و سائر الأجناس الربوية اذا بيعت بجنسها إلا مثلاً بمثل وزناً في الموزونات و كيلاً في المكيلات.

و من ذلك قول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (الذهب بالذهب وزناً بوزن، مثلاً بمثل، و الفضة بالفضة، وزناً بوزن، مثلاً بمثل، فمن زاد أو استزاد فهو ربا)[4].

وجه الدلالة:

أمر النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ أن لا يباع الذهب بالذهب، و الفضة بالفضة إلا عيناً بعين، وزناً بوزن، و كذلك في سائر الأجناس الربوية اذا بيعت بجنسها و معلوم أن وجود خلط أو شيء مضاف إلى الجنس الربوي يحول دون ما أمر به النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ من المساواة[5] فيجب إزالة الخلط لتتحقق المساواة، فإن ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب[6].

---

[1] الحاوي الكبير (١١٣/٥)

[2] رواه مسلم ، كتاب المساقاة ، القلادة فيها خرز و ذهب رقم (١٥٩١) (١٢١٤/٣).

[3] ينظر: ص (٦٤) من هذا الكتاب، ينظر: المحصول في علم الأصول (١٩٢/٢).

[4] رواه مسلم ، كتاب المساقاة،باب بيع الصرف وبيع الذهب بالورق نقداً رقم (١٥٨٨) (١٢١٢/٣).

[5] ينظر: المحلى (٤٩٥/٨)

[6] ينظر: التمهيد في أصول الفقه (٣٢٢/١) ، المحصول في علم الأصول (١٩٢/٢).

الثالث:

أن معاوية ـ رضي الله عنه ـ ابتاع سيفاً محلى بالذهب بذهب، فقال أبو الدرداء ـ رضي الله عنه ـ: (لا يصلح هذا، فإن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ نهى عنه، فقال: " الذهب بالذهب، مثلاً بمثل "، فقال معاوية: ما أرى بذلك بأساً، فقال أبو الدرداء: أحدثك عن رسول الله ـ صلى الله عليه و سلم ـ و تحدثني عن رأيك، و الله لا أساكنك أبداً)(١).

وجه الدلالة:

أن أبا الدرداء ـ رضي الله عنه ـ جعل هذه الصورة داخلة في عموم النهي عن بيع الذهب بالذهب، إلا مثلاً بمثل.

المناقشة:

نوقش هذا بثلاثة أمور:

الأول: أن الأثر منقطع كما هو مبين في تخريجه.

الثاني: أن هذه القصة غير معروفة لأبي الدرداء ـ رضي الله عنه ـ بل القصة الصحيحة المشهورة معروفة لعبادة بن الصامت ـ رضي الله عنه ـ مع معاوية ـ رضي الله عنه ـ من وجوه وطرق شتى(٢).

الثالث: إنه لا يُعْلَمُ لأبي الدرداء ـ رضي الله عنه ـ حديث في الصرف، و لا في بيع الذهب بالذهب، و لا في الورق بالورق، و هذا مما يؤكد ضعف هذه الرواية.

أجيب عن هذه المناقشات بالآتي:

الأول: أنه لا يتعين الانقطاع لأجل عدم سماع عطاء من أبي الدرداء ـ رضي الله عنه ـ، لاحتمال أن يكون سمعه عن معاوية ـ رضي الله عنه ـ فإنه قد سمع من جماعة من الصحابة هم أقدم موتاً من معاوية(٣) ـ رضي الله عنه ـ

---

(١) رواه مالك في الموطأ في كتاب البيوع (٦٣٤/٢) و رواه الشافعي في الرسالة رقم (١٢٢٨) ص (٤٤٦) واصل القصة رواها النسائي في البيوع (٢٧٩/٧) و قال ابن عبد البر في التمهيد (٧١/٤) إن هذا لأثر منقطع لكون عطاء بن يسار لم يسمع من أبي الدرداء.

(٢) ينظر: التمهيد لابن عبد البر (٧١/٤-٧٣).

(٣) ينظر: التمهيد لابن عبد البر (٧٢/٤)

الثاني: كون القصة المشهورة معروفة لعبادة ـ رضي الله عنه ـ لا ينفي وقوع نظيرها لأبي الدرداء ـ رضي الله عنه ـ.

الثالث: كونه لم يعلم لأبي الدرداء ـ رضي الله عنه ـ حديث في الصرف، لا يعني ضعف هذه القصة، فعدم العلم ليس علماً بالعدم.

ثانياً: و من الأدلة من العقل أو النظر:

الأول: أن الصفة اذا جمعت شيئين مختلفين في القيمة، انقسم الثمن على قدر قيمتيهما، و هذا يؤدي إلى أحد أمرين: إما إلى العلم بالتفاصيل، و إما إلى الجهل بالتماثل و كلاهما مبطل للعقد، فإذا باع مثلاً درهماً و مداً، و المد يساوي درهمين، باعهما بمدين يساويان ثلاثة دراهم، كان الدرهم في مقابلة ثلثي مد، ثم يبقى مد في مقابلة مد وثلث، و هذا ربا، لأنه قد علم التفاضل، فلا يجوز و اذا فرض التساوي بأن باع درهماً و مداً، و المد يساوي درهماً، باعهما بدرهم و مد، يساوي درهماً أيضاً، لم يجز أيضاً لأن التقويم ظن و تخمين لا تتحقق معه المساواة[1].

و القاعدة أن الجهل بالتساوي كالعلم بالتفاصيل[2] فإن الشارع قد أكد مراعاة التساوي و اشتراطه حتى قال النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ (مثلاً بمثل، وزناً بوزن، و لا تشفوا[3] بعضها عن بعض)[4].

المناقشة:

نوقش هذا بأن: المنقسم هو قيمة الثمن على قيمة المُثمَّن لا أجزاء أحدهما على قيمة الآخر، و حينئذٍ فالمفاضلة التي ذكرت منتفية[5].

---

(1) ينظر: عقد الجواهر الثمينة (٣٧٩/٢) ، الحاوي الكبير (١١٤/٥-١١٥) ، المبدع: (١٤٤/٤)

(2) ينظر: بدائع الضائع (١٩٣/٥) عقد الجواهر الثمينة (٣٨٠/٢) تكملة المجموع للسبكي (٤٣٥/١٠) ، الإقناع للحجاوي (١١٥/٢).

(3) لا تشفوا: أي لا تفضلوا ، ينظر: النهاية في غريب الحديث و الآثر مادة شفا (٤٨٦/٢).

(4) رواه البخاري ، كتاب البيوع ، باب بيع الفضة بالفضة ، رقم (٢١٧٧) (١٠٨/٢) من حديث أبي سعيد رضي الله عنه.

(5) ينظر: قواعد ابن رجب ص (٢٤٨-٢٤٩) ، تبيين الحقائق (١٣٨/٤).

الإجابة :

أجيب بالمنع لأنه لو ظهر أحد العوضين مستحقاً[1]، أو رُد بعيب أُوغيره، فلا بد من معرفة ما يقابل الدرهم أو المد من الجملة الأخرى[2].

الثاني من أدلة العقل أو النظر :

إن إباحة مد عجوة ودرهم بدرهمين ذريعة إلى المحرم، فيمنع ذلك سداً للذريعة التي تفضي إلى الربا الصريح[3].

أدلة القول الثاني :

استدل هؤلاء بدليل و تعليل :

الأول: قول النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ: (من ابتاع عبداً، فماله للذي باعه إلا أن يشترط المبتاع)[4].

وجه الدلالة :

أن النبي ـ صلى الله عليه و سلم ـ أجاز بيع العبد الذي له مال مع ماله اذا اشترطه المبتاع مع احتمال أن يكون ثمنه ربوياً من جنس ماله، فدل ذلك على جواز بيع الربوي بجنسه و معه من غير جنسه، اذا كان ذلك الغير تابعاً[5].

المناقشة :

---

[1] المستحق: هو ظهور كون الشيء حقاً واجباً للغير ، و ذلك بأن يكون المبيع مغصوباً أو غير مملوك للبائع ، ينظر: حاشية ابن عابدين (١٩١/٥)

[2] ينظر: قواعد ابن رجب ص (٢٥١).

[3] ينظر: شرح فتح القدير (١٤٦/٧) ، الحاوي الكبير (١١٣/٥) ، مجموع الفتاوى (٤٦٦/٢٩).

[4] معنى ذلك: أن الحنفية في مسألة بيع الربوي بجنسه و مع أحدهما من غير جنسه جعلوا العقد الواحد عقدين بيعاً و صرفاً. مثال ذلك: إذا باع سيفاً محلى بمائة درهم حليته خمسون ، فيقولون: مائة الدرهم التي هي الثمن خمسون منها ثمناً للسيف مجرداً من الحلي ، و هذا بيع ، و الخمسون الثانية مقابل حليته و هذا صرف.

[5] الحاوي الكبير (١١٥/٥).

نوقش هذا الإستدلال: بأن بيع الربوي في مسألة مد عجوة مقصود بالعقد، أما هذا الحديث، فعلى فرض أن مال العبد المبيع ربوي من جنس الثمن، فهو تابع غير مقصود بالأصالة، فلا يتم الإستدلال به[1] و مما يؤكد هذا المعنى أن الذين استدلوا بهذا الحديث على جواز مسألة مد عجوة و اشترطوا أن يكون المفرد أكثر من الذي معه غيره، و القول بجواز بيع العبد الذي له مال لا يتقيد بذلك[2].

الثاني: أن العقد اذا أمكن حمله على الصحة لم يجز حمله على الفساد لأن الأصل حمل العقود على الصحة[3].

المناقشة:

نوقش هذا الأصل الذي ذكره الحنفية و غيرهم: بأنه ينتقض (بمن باع سلعة الى أجل ثم اشتراها نقداً بأقل من الثمن الأول، فإنه لا يجوز عندهم مع إمكان حمله على الصحة، و هما عقدان يجوز كل واحد منهما على الإنفراد، و جعلوا العقد الواحد هنا عقدين[4]، ليحملوه على الصحة، فكان هذا إفساداً لقولهم)[5].

أدلة القول الثالث:

استدل أصحاب هذا القول بالدليل الثاني من أدلة أصحاب القول الثاني[6] و أن الأصل في المعاملات الحل.

---

(1) ينظر: بدائع الضائع (١٩٥/٥) ، البناية في شرح الهداية (٥١٤/٧) ، إعلاء السنن (٤٧٩/١٤-٢٨٧)

(2) ينظر: قواعد ابن رجب ص (٢٥١).

(3) ينظر: شرح فتح القدير (١٤٦/٧) ، الحاوي الكبير (١١٣/٥) ، مجموع الفتاوى (٤٦٦/٢٩).

(4) معنى ذلك: أن الحنفية في مسألة بيع الربوي بجنسه و مع أحدهما من غير جنسه جعلوا العقد الواحد عقدين بيعاً و صرفاً. مثال ذلك: إذا باع سيفاً محلى بمائة درهم حليته خمسون ، فيقولون: مائة الدرهم التي هي الثمن خمسون منها ثمناً للسيف مجرداً من الحلي ، و هذا بيع ، و الخمسون الثانية مقابل حليته و هذا صرف.

(5) الحاوي الكبير (١١٥/٥).

(6) ينظر: بدائع الضائع (١٩٥/٥) ، البناية في شرح الهداية (٥١٤/٧) ، إعلاء السنن (٤٧٩/١٤-٢٨٧).

الترجيح : الذي يظهر ترجيحه في هذه المسألة و الله أعلم ، هو القول الأول ، القائل بالمنع و عدم الجواز ، لقوة ما استدل به هؤلاء و لسلامة أدلتهم من المناقشة و الردود ، في حين نرى أن أدلة الآخرين لم تسلم من الردود و المناقشات.

التخريج الفقهي الثاني للهدايا النقدية :

إن هذه الهدية النقدية هبة ممنوحة لكل مشترٍ يقصد منها حط ثمن السلعة و تخفيضه و الحسم منه. و بيان ذلك أن ثمن السلعة لو كان عشرة آلاف دينار مثلاً و كان في السلعة هدية نقدية قدرها ألفا دينار ، فحقيقة الأمر أن المشتري حَصَلَ حسماً و تخفيضاً من ثمن السلعة بقدر الهدية النقدية. وقد ذكر بعض الفقهاء أن هبة البائع للمشتري حط من الثمن و تخفيض ، قال في مطالب أولي النهى : (و هبة بائع لوكيل اشترى منه كنقص من الثمن ، فتلتحق بالعقد ، لأنه موكله و هو المشتري)[1].

ما يترتب على هذا التخريج :

أولاً : جواز هذا النوع من الهدايا النقدية ، لأن الأصل في المعاملات الإباحة ، ولا دليل على المنع.

ثانياً : يجب العلم بقدر هذه الهدية ، لئلا يفضي ذلك إلى جهالة الثمن.

ثالثاً : ثمن السلعة هو ما يبقى بعد حسم ما في السلعة من نقود.

رابعاً : اذا انفسخ العقد فإن المشتري يرجع على البائع بما بقي من الثمن بعد الحسم، و يرجع البائع بالسلعة فقط[2].

المناقشة لهذا التخريج :

نوقش هذا التخريج : بأن البائع و المشتري لا يريان أن هذه الهدية النقدية حسم من الثمن ، بل هي في الحقيقة هبة مستقلة لا أثر لها على الثمن ، و لذلك نجد البائع و المشتري يتكلمان بالثمن الذي وقع عليه العقد دون احتساب لهذه الهدية النقدية.

---

(1) مطالب أولي النهى (١٣٢/٣)

(2) ينظر : معجم مصطلحات الإقتصاد و المال و ادارة الأعمال ص (٤٨٥)

الترجيح بين التخريجات :

الذي يظهر من التخريجات أن مسألة مد عجوة ودرهم أقرب للصواب، و عليه فإن هذا النوع من الهدايا النقدية لا يجوز لما فيه من الربا.

أما ما ذكره الاقتصاديون من أن المقصود من هذه الوسيلة الترويجية التخفيض و الحسم، فالجواب عنه أن هذا المقصود و إن كان صحيحاً، فإن وسيلته ممنوعة محرمة، لاشتمالها على الربا[1].

المسألة الثانية :

تناولنا في بداية المطلب الرابع الهدايا النقدية و كانت لهذه الهدايا صورتان أو مسألتان، الأولى الهدية النقدية في أفراد كل سلعة.

أما الصورة الثانية أو المسألة الثانية فهي : هدية نقدية في بعض أفراد سلعة معينة.

الفرع الأول : واقعها

صورة ذلك أن تعلن الشركة أو التاجر بأنه قد وضع في علبة أو في سلعة ما، قطعة ذهبية، وزنها كذا، و قد يكون ذلك في أكثر من علبة أو فرد من أفرادها، ليحث الناس على شراء هذه السلعة، و جذبهم إليها[2].

الفرع الثاني : تخريجها الفقهي و حكمها

هذا النوع من الهدايا النقدية يخرج على أنه هبة.

ما يترتب على هذا التخريج :

يترتب على هذا التخريج تحريم هذا النوع من الهدايا الترغيبية لما يأتي :

أولاً :

إنه من الميسر و الغرر، اللذين حرمهما الله و رسوله (صلى الله عليه و سلم) و ذلك أن المشتري يبذل مالاً لشراء سلعة قد يحصل معها هدية نقدية فيغنم، و قد لا يحصلها فيغرم[3].

---

[1] ينظر: إدارة التسويق للدكتور الصحن ص (٢٣٥)

[2] ينظر: التسويق لأرمان داين ص (١٦-١٧)

[3] ينظر: القمار و حكمه في الفقه الإسلامي ، الدكتور عبد الله عبد الرحمن الغايب (١/٦٩-٨٣)

المناقشة: نوقش هذا بأن هذه الصورة ليست ميسراً، فالمشتري إما أن يكون غانماً بتحصيل الهدية مع السلعة، و إما أن يكون سالماً بتحصيل السلعة التي يبذل الثمن لتحصيلها[1].

الإجابة:

أجيب عن هذا بعدم التسليم اذ إن غالب من يشتري هذا النوع من السلع إنما يقصد الهدية النقدية في الدرجة الأولى ولا سيما اذا كانت الهدية النقدية ثمينة، و أن قصده للهدية لا يقل عن قصده للسلعة، فالمشتري في كلتا الحالتين، إما غارم، أو غانم، لأن فوات الهدية النقدية غرم في الحقيقة، و إن كان المشتري قد حصل على بعض مقصوده، ثم إنْ سُلِّم أنَّ هذه الصورة ليست من الميسر فهي لا تخلو من ثلاثة أمور: مشابهة الميسر، فإن هذه الصورة صورة من صور الهدايا النقدية و فيها شبه كبير بالميسر، و قد نقل عن الإمام أحمد [1] في بيع المرابحة[2] إذا قال البائع: رأس مالي فيه مائة، و بعتكه بها على أن أربح في كل عشرة دراهم، درهماً، إن ذلك لا يصح، قال: كأنه دراهم بدراهم. فمنع ذلك في قول لكونه يشبه الربا [3].

١- إن إباحة هذه الصورة ذريعة للوقوع في الميسر، و معلوم أن من القواعد الأصولية في الشريعة، سد الذرائع، فلو لم يكن في منعها إلا سد ذريعة الميسر لكان كافياً.

٢- إن هذه الصورة يصدق عليها أنه من بيع الغرر، المحظور، فالمشتري لا يعلم ما الذي سيتم عليه العقد؟ هل هو السلعة و الهدية النقدية أو السلعة فقط؟ و هذا نظير بيع الحصاة [4] و بيع الملامسة، و بيع المنابذة، فإنه في جميعها لا يدري ما الذي يحصله أو يكسبه.

ثانياً:

إن هذا النوع من الهدايا النقدية يحمل كثيراً من الناس على شراء ما لا حاجة لهم فيه، رجاء أن يحصلوا على هذه الهدية النقدية و معلوم أن هذا لا يجوز لما فيه من

[1] ينظر: المصدر نفسه (٦٩/١-٨٣).

التغرير بالناس، و لما فيه من الإسراف و التبذير المحرمين، و لما فيه من إضاعة المال المنهي عن إضاعته (٥).

خاتمة نتــائــج البحــث

بعد هذا العرض لموضوع الهدايا الترغيبية أذكر النتائج التي توصلت إليها :

١ - إن الهدايا الترغيبية هي ما تتحف به غيرك إكراماً و تودداً على وجه التمليك.

٢ - تتنوع الهدايا الترغيبية إلى تذكارية، و ترويجية و إعلانية.

٣- إن الهدايا الترغيبية لها أصل من الكتاب و السنة و الإجماع.

٤- يستحب قبول الهدية استحباباً مؤكداً ثابتاً بأدلة شرعية من الكتاب و السُنة.

٥- جواز أخذ الهدية التذكارية من أصحاب السلع مثل التقاويم السنوية و المفكرات بقصد إقامة علاقات طيبة مع الناس و تذكيرهم بأعمال التجارة.

٦- لا يجوز تعليق الهبة على شرط لأنها تمليك لمعين، فإن عُلقت على شرط كانت وعداً بالهبة.

٧- لا يجوز للواهب الرجوع بهبته بعد قبض المشتري و لو انفسخ العقد، لورود النهي عن الرجوع في الهبة.

٨- جواز أخذ ما تمنحه الأسواق الغذائية أو ما يعرف (بالسوبر ماركت) من بطاقات لمن يكرر الشراء، و من ثم فإنه يجوزتملك جهازاً كهدية من هذه الأسواق بموجب هذه البطاقة.

٩- جواز أخذ ما تمنحه بعض الشركات لمن اشترى منهم سلعة أو خدمة معينة لما يعرف بتذكرة سفر مجانية إلى بلد معين لأنها هبة محضة على شكل منفعة أو خدمة.

١٠- لا يجوز أخذ الهدية التي تخرج على مسألة مد عجوة ودرهم لأنها تمثل بيعاً ربوياً بجنسه أو من غير جنسه، مثل بيع الأوراق النقدية بأوراق نقدية مماثلة.

المصـــادر

١- إتحاف السادة المتقين بشرح احياء علوم الدين. للعلامة السيد محمد الزبيدي، دار الكتب العلمية – بيروت لبنان، الطبعة الأولى (١٤٠٩ هـ - ١٩٨٩ م)

٢- إحكام الفصول في أحكام الأصول – لأبي الوليد الباجي، تحقيق عبد المجيد تركي، دار الغرب الإسلامي –الصفاة، الكويت الطبعة الأولى (١٤٠٧هـ - ١٩٨٦م)

٣- أحكام القرآن – للإمام أبي بكر أحمد الرازي الجصاص، تحقيق محمد الصادق قمحاوي دار إحياء التراث – بيروت، لبنان.

٤- أحكام القرآن –تأليف: محمد بن عبد الله المعروف بابن العربي، تحقيق: علي محمد البحاوي، دار المعرفة بيروت، لبنان (١٤٠٧هـ - ١٩٨٧م)

٥- إحياء علوم الدين، للإمام: أبي حامد الغزالي، دار المعرفة بيروت لبنان.

٦- إرواء الغليل، للشيخ محمد ناصر الدين الألباني المكتب الإسلامي – بيروت دمشق، الطبعة الأولى (١٣٩٩هـ - ١٩٧٩ م).

٧- أسد الغاية في معرفة الصحابة، لعز الدين بن الأثير أبي الحسن بن محمد الجزري، تحقيق: محمد البنا، محمد عاشور، دار الشعب.

٨- إعلاء السنن. للشيخ: ظفر أحمد العثماني، إدارة القرآن و العلوم الإسلامية – كراتشي – باكستان.

٩- إدارة التسويق للدكتور محمد صادق بازرعة، دار النهضة العربية، الطبعة الثامنة (١٩٨٨م).

١٠- استراتيجية الترويج (المفاهيم و الأساسيات) لمجلس الفرق التجارية.

١١- الإعلان للدكتور: أحمد محمد المصري، الناشر مؤسسة سباب الجامعة الإسكندرية (١٩٩٢م)

١٢- الأنشطة الترويجية للشركات للدكتور: السيد المتولي حسن (١٤٠٣هـ)

١٣- إغاثة اللهفان من مصايد الشيطان: تأليف: ابن قيم الجوزية تحقيق: محمد سيد كيلاني، النور الإسلامية – بيروت – لبنان

١٤- أنيس الفقهاء. الشيخ قاسم القونوي، تحقيق الدكتور أحمد بن عبد الرزاق الكبيسي، دار الوفاء – السعودية، الطبعة الأولى (١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م)

١٥- إيثار الإنصاف في آثار الخلاف، لسبط ابن جوزي، تحقيق: ناصر العلي الناصر، دار السلام، الطبعة الأولى (١٤٠٨هـ - ١٩٨٧م)

١٦- الإحسان في تقريب صحيح ابن حبان. للإمام علاء الدين الفارسي تحقيق: شعيب الأرناؤوط، مؤسسة الرسالة بيروت، لبنان الطبعة الأولى (١٤١٢هـ - ١٩٩١م)

١٧- الإحكام في أصول الأحكام. تأليف: علي بن حزم الأندلسي الظاهري تحقيق: لجنة من العلماء دار الجيل بيروت، لبنان، الطبعة الثانية (١٤٠٧ هـ - ١٩٨٧م)

١٨- الأحكام في أصول الأحكام، للإمام: علي بن محمد الآمدي تحقيق الدكتور: سيد الجبيلي، دار الكتاب العربي، بيروت لبنان، الطبعة الأولى (١٤٠٤هـ - ١٩٨٤ م)

١٩- الأذكار النووية. للإمام أبي زكريا يحيى بن شرف النووي تحقيق: عبد القادر الأرناؤوط، دار الهدى الرياض، الطبعة الثانية (١٤٠٩ هـ - ١٩٨٨م)

٢٠- الأعلام. لخير الدين الزركلي، دار العلم للملايين، بيروت الطبعة السابعة (١٩٨٦ م)

٢١- الإقناع للعلامة أبي النجا الحجاوي، تحقيق: عبد اللطيف محمد موسى السبكي، دار المعرفة، بيروت - لبنان.

٢٢- الإقناع في حل ألفاظ أبي شجاع، تأليف: محمد بن أحمد الشربيني الخطيب، مطبعة مصطفى البابي الحلبي و أولاده بمصر، الطبعة الأخيرة (١٣٥٩ هـ - ١٩٤٠م)

٢٣- الأم – للإمام محمد بن ادريس الشافعي، تحقيق محمد زهري النجار، دار المعرفة – بيروت – لبنان، الطبعة الثانية (١٣٩٣ هـ - ١٩٧٣م)

٢٤- الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الإمام المبجل أحمد بن حنبل، تأليف علاء الدين أبي الحسن علي بن سليمان المرداوي، تحقيق الشيخ. محمد حامد الفقي، مكتبة السنة المحمدية، الطبعة الأولى (١٣٧٥ هـ - ١٩٥٦م)

٢٥- الإختيارات الفقهية.للشيخ أبي الحسن البعلي، تحقيق: محمد حامد الفقي، مطبعة السنة المحمدية (١٣٦٩ هـ - ١٩٥٠ م)

٢٦- البحر الرائق شرح كنز الدقائق. لزين الدين ابراهيم بن محمد بن نجيم، دار الكتاب الإسلامي، الطبعة الثانية.

٢٧- البداية و النهاية، للحافظ اسماعيل بن كثير، مكتبة المعارف بيروت.

٢٨- بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، لأبي بكر بن مسعود الكسائي الحنفي – دار الكتب العلمية بيروت – لبنان، الطبعة الثانية (١٤٠٦هـ - ١٩٨٦ م)

٢٩- بداية المجتهد و نهاية المقتصد للإمام محمد بن رشد القرطبي دار المعرفة، بيروت مؤسسة الرسالة الطبعة الأولى (١٤١٦ هـ - ١٩٩٦م)

٣٠- بلغة السالك لأقرب المسالك للشيخ أجمد بن محمد الصادي دار البخاري – بريدة.

٣١- البناية في شرح الهداية، لأبي محمد محمود بن أحمد العيني دار الفكر – بيروت، الطبعة الثانية (١٤١١هـ - ١٩٩٠م)

٣٢- البيان و التحصيل لأبي الوليد بن رشد القرطبي – تحقيق الأستاذ: سعيد أعراب، دار الغرب الإسلامي. بيروت لبنان، الطبعة الثانية (١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ م)

٣٣- التاج و الإكليل لمختصر خليل لأبي عبد الله محمد بن يوسف المواق، دار الفكر، الطبعة الثالثة (١٤١٢هـ - ١٩٩٢م)

٣٤- التلخيص للحافظ الذهبي، إشراف الدكتور: يوسف عبد الرحمن المرعشلي، دار المعرفة – بيروت، لبنان.
٣٥- التمهيد لما في الموطأ من المعاني و الأسانيد، تأليف الإمام أبي عمر يوسف ابن عبد البر، تحقيق محمد الفلاح.
٣٦- التهذيب في فقه الإمام الشافعي لأبي محمد بن الحسين بن الفراء تحقيق: الشيخ عادل أحمد عبد الموجود. دار الكتب العلمية بيروت، لبنان (١٤١٨هـ - ١٩٩٧م)
٣٧- تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق لفخر الدين عثمان بن علي الزيلعي الحنفي، المطبعة الكبرى الأميرية بولاق مصر الطبعة الأولى (١٣١٤هـ)
٣٨- التسويق (النظرية و التطبيق) للدكتور شريف أحمد العاصي (١٩٩١م)
٣٩- التسويق المعاصر للدكتور محمد عبد الله عبد الرحيم المكتبة الوطنية (١٤٠٩م)
٤٠- التسويق لأرمان داين – بيروت – باريس.
٤١- جامع العلوم و الحكم في شرح خمسين حديثاً من جوامع الكلم للحافظ ابن رجب البغدادي، تحقيق، شعيب الأرناؤوط مؤسسة الرسالة، بيروت لبنان الطبعة الأولى (١٤١١هـ - ١٩٩١م)
٤٢- الجامع الصغير للإمام أبي عبد الله الشيباني، إدارة القرآن و العلوم الإسلامية – باكستان (١٤١١ هـ - ١٩٩٠ م)
٤٣- الجامع لأحكام القرآن لأبي عبد الله محمد القرطبي، حققه أبو اسحاق ابراهيم، دار إحياء التراث العربي – بيروت – لبنان (١٤٠٥ هـ - ١٩٨٥م)
٤٤- حاشية ابن عابدين المسماة حاشية رد المحتار على الدر المختار، شرح تنوير الأبصار لمحمد أمين الشهير بابن عابدين دار الفكر، الطبعة الثانية (١٣٨٦هـ - ١٩٦٦م)
٤٥- حاشية البجيرمي على الخطيب المسماة (تحفة الجيب على شرح الخصيب) للشيخ سليمان البجيرمي، مكتبة مصطفى البابي و أولاده بمصر الطبعة الأخيرة (١٣٧٠هـ - ١٩٥١م)

٤٦- الخرشي على مختصر سيدي خليل للشيخ أبي عبد الله محمد بن عبد الله الخرشي، دار الكتاب الإسلامي لإحياء و نشر التراث الإسلامي، القاهره – مصر.

٤٧- الدر المختار شرح تنوير الأبصار لعلاء الدين محمد الحصكفي مطبوع مع حاشية ابن عابدين، دار الفكر، الطبعة الثانية (١٣٨٦ هـ - ١٩٦٦ م)

٤٨- الذخيرة لأحمد بن إدريس القرافي، تحقيق الأستاذ: محمد بو خبذة، دار الغرب الإسلامي – بيروت – لبنان، الطبعة الأولى (١٩٩٤م)

٤٩- الرسالة لمحمد بن إدريس الشافعي: تحقيق محمد أحمد شاكر. مكتبة دار التراث، الطبعة الثانية (١٣٩٩هـ - ١٩٧٩م)

٥٠- الروض المربع. للشيخ منصور البهوتي، تحقيق: بشير محمد عيون، مكتبة المؤيد، الطبعة الأولى (١٤١١ هـ)

٥١- الروض النضير شرح مجموع الفقه الكبير. للقاضي الحسن بن أحمد الحيمي الضعاني – دار الجيل بيروت.

٥٢- رحمة الأمة في اختلاف الأئمة لمحمد بن عبد الرحمن الدمشقي تحقيق علي الشربجي، قاسم النوري مؤسسة الرسالة بيروت، الطبعة الأولى (١٤١٤هـ - ١٩٩٤ م)

٥٣- روضة العقلاء و نزهة الفضلاء للحافظ أبي حاتم البستي تحقيق محمد حامد الفقي، مكتبة السنة المحمدية.

٥٤- رياض الصالحين للشيخ شرف الدين يحيى بن زكريا النووي تحقيق محمد ناصر الدين الألباني، بيروت، الطبعة الثانية (١٤٠٤ هـ - ١٩٨٤م)

٥٥- سنن أبي داود، لسليمان بن الأشعث السجستاني، دار الحديث، بيروت الطبعة الأولى (١٣٨٩ هـ - ١٩٦٩م)

٥٦- سنن ابن ماجه لمحمد بن يزيد القزويني، مكتبة دار إحياء الكتب العربية.

٥٧- سنن الترمذي لمحمد بن عيسى بن سورة، تحقيق: ابراهيم عطوة عوض، مصطفى البابي، مصر الطبعة الثانية (١٣٩٥ هـ - ١٩٧٥م)

٥٨- سنن النسائي لأبي عبد الرحمن أحمد بن شعيب النسائي، دار البشائر الإسلامية، بيروت الطبعة الأولى (١٤٠٦ هـ - ١٩٨٦م)

٥٩- سير أعلام النبلاء. تأليف: محمد بن أحمد بن عثمان الذهبي، مؤسسة الرسالة بيروت.

٦٠- السراج الوهاج للشيخ محمد الزهري الفمراوي، دار الجيل – بيروت، لبنان (١٤٠٨ هـ - ١٩٨٧م)

٦١- السنن الصغرى للإمام البيهقي، تحقيق الدكتور: عبد المعطي أمين قلعجي – دار الوفاء – المنصورة، الطبعة الأولى (١٤١٠ هـ - ١٩٨٩م)

٦٢- شرح الكوكب المنير لمحمد بن أحمد بن عبد العزيز بن علي الفتوحي الحنبلي، الطبعة الأولى (١٤٠٨ هـ - ١٩٨٧م)

٦٣- شرح حدود ابن عرفة لأبي عبد الله محمد الأنصاري، دار الغرب الإسلامي – بيروت، الطبعة الأولى (١٩٩٣م)

٦٤- شرح فتح القدير للإمام كمال الدين محمد بن عبد الواحد المعروف بابن الهمام الحنفي، دار الفكر، الطبعة الثانية.

٦٥- شرح منتهى الإرادات للشيخ منصور بن يونس بن ادريس البهوتي – المكتبة الفيصلية. مكة الكرمة.

٦٦- الشرح الصغير على أقرب المسالك لأحمد بن محمد الدردير، دار البخاري- السعودية.

٦٧- الشرح الكبير لابن أبي عمر بن قدامة المقدسي، تحقيق الدكتور: عبد الله بن عبد المحسن، هجر للطباعة و النشر الطبعة الأولى (١٤١٥هـ - ١٩٩٥م)

٦٨- صحيح البخاري لأبي عبد الله محمد بن اسماعيل البخاري، المطبعة السلفية القاهرة، الطبعة الأولى (١٤٠٣ هـ)

٦٩- صحيح مسلم للإمام ابي الحسين مسلم بن الحجاج بن مسلم القشيري النيسابوري، مطبعة دار احياء الكتب العربية.

٧٠- فتاوى الشيخ محمد بن ابراهيم، جمع و تحقيق عبد الرحمن بن قاسم، (١٣٩٩هـ) مكة المكرمة.

٧١- فواتح الرحموت، عبد العلي بن نظام الدين الأنصاري دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان الطبعة الثانية.

٧٢- الفتاوى الكبرى لشيخ الإسلام ابن تيمية، تحقيق: محمد عبد القادر عطا و مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية بيروت، لبنان الطبعة الأولى (١٤٠٨هـ - ١٩٨٧م)

٧٣- الفتاوى الهندية. للشيخ نظام و جماعة من علماء الهند الأعلام دار إحياء التراث العربي – بيروت – لبنان – الطبعة الثالثة (١٤٠٠ هـ - ١٩٨٠م)

٧٤- الفروع لأبي عبد الله محمد بن مفلح، مكتبة ابن تيمية، القاهرة.

٧٥- الفروق لأبي العباس الصنهاجي المشهور بالقرافي، دار المعرفة بيروت – لبنان.

٧٦- الفواكه الدواني للشيخ: أحمد بن غنيم النفراوي، شركة مكتبة و مطبعة مصطفى البابي الحلبي و أولاده بمصر، الطبعة الثالثة (١٣٧٤ هـ - ١٩٥٥م)

٧٧- القاموس المحيط للفيروز آبادي، تحقيق، مكتب التراث في مؤسسة الرسالة، الطبعة الثانية (١٤٠٧ هـ - ١٩٨٧م)

٧٨- القمار و حكمه في الفقه الإسلامي، سليمان بن أحمد الملحم (١٤١٦هـ - ١٤١٧هـ)

٧٩- قلائد الخرائد و فرائد الفوائد، للفقيه عبد الله الحضرمي دار القبلة للثقافة الإسلامية – جدة الطبعة الأولى (١٤١٠هـ - ١٩٩٠م)

٨٠- الكافي: شيخ الإسلام موفق الدين بن قدامة، تحقيق سليم يوسف، سعيد محمد، صدقي جميل، المكتبة التجارية مصطفى الباز – مكة المكرمة.

٨١- لسان العرب للإمام أبي الفضل محمد بن مكرم بن منظور المصري دار صادر بيروت.

٨٢- المبسوط لشمس الدين السرخسي، دار المعرفة بيروت لبنان (١٤٠٦ هـ - ١٩٨٦ م)

٨٣- مجمع الأنهر في ملتقى الأبحر للفقيه عبد الله بن محمد بن سليمان المعروف بداماد أفندي، دار إحياء التراث العربي – بيروت – لبنان.

٨٤- مختار الصحاح لمحمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي دار مكتبة الهلال – بيروت – لبنان، الطبعة الأولى (١٩٨٣م)

٨٥- مسند الشهاب للقاضي أبي عبد الله محمد بن سلامة القضائي تحقيق حمدي عبد الحميد، بيروت الطبعة الأولى (١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م)

٨٦- مطالب أولى النهى في شرح غاية المنتهى لمصطفى السيوطي، الطبعة الثانية (١٤١٥هـ - ١٩٩٤م)

٨٧- معجم المصطلحات الإقتصادية في لغة الفقهاء للدكتور نزيه حماد، المعهد العالمي للفكر الإسلامي الطبعة الثالثة (١٤١٥هـ - ١٩٩٥م)

٨٨- مغني المحتاج إلى معرفة ألفاظ المنهاج لمحمد الخطيب، مطبعة مصطفى البابي الحلبي مصر (١٣٧٧هـ - ١٩٥٨م)

٨٩- المجموع شرح المهذب لمحيي الدين شرف النووي، دار الفكر.

٩٠- المحلّى. لعلي بن أحمد بن سعيد بن حزم، تحقيق: أحمد محمد شاكر، دار التراث – القاهرة.

٩١- المستدرك. للحافظ أبي عبد الله الحاكم النيسابوري، دار المعرفة – بيروت، لبنان.

٩٢- المسند للإمام أحمد بن حنبل، المكتب الإسلامي.

٩٣ - المصباح المنير، أحمد بن محمد علي الفيومي المقريء ، المكتبة العصرية، صيدا، بيروت الطبعة الأولى (١٤١٧هـ - ١٩٩٦م)

٩٤- المصنف لأبي بكر عبد الرزاق بن همام الضعاني، تحقيق حبيب الأعظمي، المكتب الإسلامي، بيروت – لبنان الطبعة الثانية (١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م)

٩٥- المعجم الأوسط للحافظ الطبراني، تحقيق الدكتور محمود الطمان، مكتبة المعارف – الرياض الطبعة الأولى (١٤٠٧هـ - ١٩٨٧م)

٩٦- المعجم الكبير للطبراني لسليمان بن أحمد الطبراني، تحقيق: أحمد عبد المجيد السلفي، الطبعة الثانية (١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م)

٩٧- المغني لأبن قدامة، تحقيق الدكتور عبد الله بن عبد المحسن هجر للطباعة و النشر. القاهرة الطبعة الأولى (١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م)

٩٨- المنهاج لشرف الدين يحيى النووي، و هو مطبوع مع السراج الوهاج، دار الجيل — بيروت —لبنان (١٤٠٨هـ - ١٩٨٧ م)
٩٩- الموطأ للإمام مالك بن أنس، صححه و خَرَجَ أحاديثه و علق عليه، محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي بيروت.
١٠٠- مبادئ التسويق للدكتور: محمد عبيدات. معجم مصطلحات الإقتصاد و المال و إدارة الأعمال، نبيه غطاس مكتبة لبنان الطبعة الأولى (١٩٨٠م)
١٠١- النهاية في غريب الحديث و الآثر، لابن الأثير المبارك محمد بن الجزري تحقيق طاهر أحمد، المكتبة الإسلامية.
١٠٢- نيل الأوطار شرح منتقى الأخبار من أحاديث سيد الأخبار ـ صلى الله عليه و سلم ـ لمحمد بن علي بن محمد الشوكاني، مكتبة المعارف بالرياض.
١٠٣- الوجيز في أصول الفقه. لعبد الكريم زيدان مؤسسة الرسالة، بيروت (١٩٨٧م).